کمیشن اور بروکری کے احکام

تقریظ
حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم

پیش لفظ
حضرت مولانا مفتی سید محمد سلمان صاحب منصورپوری

ترتیب
مفتی احمد اللہ نثار قاسمی



۲۴۷۵۵۴
کتب خانہ نعیمیہ دیوبند

کمیشن اور بروکری کے احکام

مرتب

مفتی احمد اللہ نثار قاسمی

ناظم دارالعلوم رشیدیہ حیدرآباد

تفصیلات

نامِ کتاب	:	کمیشن اور بروکری کے احکام
مرتب	:	مفتی احمد اللہ نثار صاحب قاسمی
اشاعت	:	2023ء
تعدادِ صفحات	:	
ناشر	:	

ملنے کے پتے

دار العلوم رشیدیہ مہدی پٹنم، حیدرآباد 8341658711

مکتبہ کلیمیہ نامپلی، حیدرآباد 9885655591-9030474265

مجلس علمی ضلع کڈپہ 106069333-9985777372

عثمان بک ڈپو کڈپہ 9573338741

حرمین اسلامک بازار بلگام 9663799860-9740104019

اجمالی فہرست

فہرس


بسم الله الرحمن الرحيم

دعائیہ کلمات

عارف باللہ حضرت مولانا شاہ جمال الرحمن صاحب مفتاحی دامت برکاتہم

(صدر مجلس تحفظ ختم نبوت تلنگانہ وآندھرا)

بِسۡمِ اللّٰهِ الرَّحۡمٰنِ الرَّحِیۡمِ

کاروبار اور معاملات انسان زندگی کا ایک اہم ترین حصہ ہے اور اس میں حلت وحرمت کا پاس ولحاظ اسلامی اہم ذمہ داری کے ساتھ ,خلق کے ساتھ بہتر سلوک ہے، معاملات کی دنیا کو صاف ستھرا بنائے رکھنے میں غیر معمولی اہمیت رکھتی ہے؛ مسائل سے ناواقفیت احکام اسلام میں کوتاہی کے ساتھ لوگوں کے حقوق کی پامالی کا سبب بھی بنتی ہے، اس لیے خاص طور پر آج کے جدید طریقہ ہائے تجارت میں پائی جانے والی بے راہ روی کو روکنے کے لیے اور صحیح رہبری کے لیے مولانا احمد اللہ نثار صاحب اطال اللہ عمرہ نے ایک کتاب ''کمیشن اور بروکری کے احکام'' مرتب فرمائی، جس پر بعض ماہرین احکام اسلام علمائے کرام کی تصویب بھی ہے۔

یہ ایک بہترین کام ہے، وقت کی ضرورت ہے، صحیح رہنمائی اہل علم کی ضرورت ہے، مولانا موصوف نے اپنی ایک اہم ذمہ داری بخوبی نبھائی ہے؛ اللہ اس کو نافع فرمائے اور قبول فرمائے۔

۳۰/ذی الحجہ/ ۱۴۴۴ھ

۱۹/جولائی/ ۲۰۲۳ء

پیش لفظ

حضرت مفتی محمد سلمان منصور پوری صاحب دامت برکاتہم

(استاذ حدیث وفقہ دارالعلوم دیوبند)

بِسۡمِ اللّٰہِ الرَّحۡمٰنِ الرَّحِیۡمِ

نحمدہ ونصلی علی رسولہ الکریم، اما بعد!

موجودہ زمانہ میں جیسے جیسے کاروبار کا دائرہ وسیع ہوتا جارہا ہے، اسی اعتبار سے دلالی، کمیشن اوراجارہ کی نت نئ شکلیں معاشرہ میں متعارف ہورہی ہیں اورصورتِ حال یہ ہوگئ ہے کہ اب شاید ہی کوئی ایسا کاروبار ہوجس میں کسی نہ کسی مرحلہ میں کمیشن سے سابقہ نہ پڑھتا ہو، اس لیے اس بات کی ضرورت محسوس ہوتی ہے کہ مروجہ کمیشن کی ضرورتوں کا حتی الامکان احاطہ کرکے ان کا شرعی حکم بیان کردیا جائے؛ تاکہ عمل کرنے والوں کے لیے سہولت ہو۔

الحمدللہ اس اہم ضرورت کی تکمیل کی سعادت فاضل گرامی جناب مولانا مفتی احمد اللہ نثار قاسمی زید علیہ، ناظم دارالعلوم رشیدیہ حیدرآباد کونصیب ہوئی ہے کہ موصوف نے بڑی محنت اور جاں فشانی سے کمیشن اور بروکری سے متعلق رائج مسائل کو یکجا کیا اور معتبر جدید و قدیم حوالوں سے مزین کرکے آسان انداز میں ان کے شرعی احکامات درج فرمائے؛

فجزاءھم اللہ تعالے احسن الجزاء

اہلِ علم اور اربابِ افتاء بالخصوص اس کتاب کے مطالعہ سے مرتبِ موصوف کی محنت

اور صلاحیت کا با آسانی اندازہ لگا سکتے ہیں۔

ہماری دلی دعاء ہے کہ اللہ تعالے موصوف کی اس مفید کاوش کو قبول فرمائیں اور اس کا نفع عام اور تام فرمائیں؛ آمین

فقط واللہ الموفق

احقر محمد سلمان منصور پوری

خادم تدریس دار العلوم دیوبند

۳/ذی قعدہ/ ۱۴۴۴ھ

۲۴/مئی/ ۲۰۲۳ء

تقریظ

حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم

(صدر مسلم پرسنل لا بورڈ و ناظم المعہد العالی الاسلامی، حیدر آباد)

بِسۡمِ اللّٰہِ الرَّحۡمٰنِ الرَّحِیۡمِ

انسان جو چیزیں بیچتا یا خریدتا ہے جن چیزوں کا مالی لین دین اور ڈیلنگ کرتا ہے، ان میں معاملہ کرنے کا ایک معروف طریقہ تو یہ ہے کہ خود براہ راست اس معاملے کو انجام دیا جائے، خود عاقد (Contractor) کسی چیز کو بیچے یا خریدے، پھر اس پر قبضہ بھی کرے اور اپنی تحویل میں بھی لے، اس کو عقد مباشرۃ یا اصالۃ (Direct sale contract) کہتے ہیں، اس قسم کا لین دین قدیم زمانے سے ہی ہر طرح کے مالی معاملات میں رائج اور جاری رہا ہے، معاملہ انجام دینے کی ایک دوسری صورت یہ ہے کہ خود عاقد بننے کے بجائے اپنی طرف سے کسی دوسرے کو اپنا نائب اور وکیل (Agent) بنا دیا جائے جو خود عاقد و مباشر بن کر معاملے کی کارروائی کو انجام دے اور عقد سے متعلق ذمہ داریوں کو پورا کرے، اس طرح کا عقد وکالۃ (Sale contract through agent) کہلاتا ہے اور اس طرح کے مالی عقود اور معاملات کا رجحان وچلن قدیم زمانے سے تاہنوز جاری ہے۔

دور حاضر میں وکالت (Agency) کے ذریعہ معیشت وتجارت کے جو نئے مسائل، نئی شکلیں اور صورتیں سامنے آئی ہیں، ان ہی میں بروکر (Broker) اور کمیشن ایجنٹ کے

نئے مسائل ہیں، اس کی کچھ جدید صورتیں اور شکلیں بھی ہیں جو اس وقت کاروبار اور بزنس (Bussiness) کے لیے ریڑھ کی حیثیت رکھتی ہیں جن کا حل پیش کرنا اور ان کے بارے میں حلال وحرام کا فیصلہ کرنا، علماء وارباب ِافتاء کا فرض منصبی ہے۔

بڑی خوشی کی بات ہے کہ مولانا مفتی احمد اللہ نثار قاسمی زید مجدہ نے اس موضوع پر قلم اٹھایا اور کمیشن، بروکری اور ان سے ملتی جلتی دوسری اسکیموں سے متعلق تمام جدید مسائل کا احاطہ کر کے ان کے شرعی احکام بھی عمدہ ترتیب کے ساتھ اور آسان اور عصر حاضر کی رائج اصطلاحات میں نہایت خوبی کے ساتھ جمع کر دیئے ہیں؛ بندے نے اس کو نافع اور مفید پایا ہے اور امید ہے کہ قارئین کے لئے تشفی کا ذریعہ ہوگا، مفتی صاحب مہدی پٹنم حیدرآباد میں ایک ادارے کی سرپرستی کے ساتھ دارالافتاء کا شعبہ بھی چلا رہے ہیں اور فقہ وفتاوی کی اچھی خدمت انجام دے رہی ہیں، ماشاء اللہ اب تک مختلف فقہی، اصلاحی، فکری موضوعات پر (۲۰) سے زائد کتابیں لکھ چکے ہیں، بندے کو ان سے بہت امیدیں اور توقعات وابستہ ہیں کہ علمی وفکری میدانوں میں اپنی خدمات کو جاری رکھیں گے، اللہ تعالی سے دعاء ہے کہ مرتب کی اس کاوش کو اپنی بارگاہ میں شرف قبولیت عطا فرمائے اور اس کو نافع اور مقبول بنائے۔ آمین

خالد سیف اللہ رحمانی
(خادم المعہد العالی الاسلامی، حیدرآباد)

۷ / جمادی الثانی ۱۴۴۴ھ
۳۱ / ڈسمبر ۲۰۲۲ء

تقریظ

حضرت مولانا محمد عبد القوی صاحب دامت برکاتہم

(خلیفہ مفتی سعید احمد صاحب پرنامبٹ و شیخ الحدیث ادارہ اشرف العلوم)

بِسۡمِ اللّٰہِ الرَّحۡمٰنِ الرَّحِیۡمِ و بہ نستعین

اسلام میں کسب حلال فرائض الٰہیہ کے بعد سب سے اہم فریضہ ہے، مال زندگی کے قیام و حیات کا ذریعہ ہے أَمۡوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللّٰهُ لَكُمۡ قِيَامًا، اس لیے اس کا حصول ضرورت انسانی بھی ہے تعلیم انسانی بھی؛ کسب حلال کا ذریعہ اللہ تعالیٰ نے انسانوں کی باہمی حاجتوں اور ضرورتوں کو بنا دیا ہے، یہ ضرورتوں کا تبادلہ ایک دوسرے کو راحت بھی پہنچاتا ہے اور مال میں اضافے اور بڑھوتری کا سبب بھی بنتا ہے، بہ شرطے کہ یہ تبادلۂ اموال باہمی رضامندی و خوش دلی کے ساتھ ہو، کیوں کہ اگر یہ تبادلۂ اموال جبر و زبردستی، حق تلفی اور احساس محرومی کے ساتھ ہوگی تو یہ جائے قوامِ حیات بننے کے سوہانِ روح بن جائے گا۔

پھر یہ بات کہ تبادلۂ اموال اور تکمیل اغراض کی کونسی صورت ایک دوسرے کو حق تلفی اور صدمۂ محرومی سے بچاتی ہے اور کونسی شکل اس میں پھنساتی ہے، اس کا طے کرنا اللہ تعالیٰ اگر بندوں پر چھوڑ دیتا تو خود غرض بندے اس کے حل میں کبھی کامیاب نہ ہو سکتے؛ اس لیے باری تعالیٰ نے فضل و رحم کا معاملہ کرتے ہوئے خود ہی ان کے حدود و قیود متعین فرما دئے جن

کو اصطلاحِ شرع میں ''فقہ البیوع'' یا ''احکامِ معاملات'' کہا جاتا ہے۔

معاملات کی بعض صورتوں وہ ہیں جو ہر زمانے اور علاقے میں یکساں ہی ہوتی ہیں اور بعض صورتیں علاقے اور زمانے کے بدلتے بدلتی بھی رہتی ہیں، اس لیے مسلمانوں کو معاملات کے احکام سے واقف ہونا بہت ضروری ہے؛ تاکہ کمائی حلال رہے حرام نہ بن جائے۔

کمیشن اور بروکری بھی کسب کا ایک ذریعہ ہے اور ہر زمانے میں رہا ہے اس کے احکام اس کتاب میں مفتی احمد اللہ صاحب سلمہ نے سلیقے اور تحقیق کے ساتھ جمع کر دئے ہیں؛ اللہ تعالی جزائے خیر عطا فرمائے اور قبول فرمائے؛ آمین والسلام علی النبی الکریم۔

والسلام

محمد عبد القوی غفرلہ

یکم/محرم الحرام ۱۴۴۵ھ

۲۰/جولائی/۲۰۲۳ء

تقدیم

حضرت مفتی محمد مکرم محی الدین صاحب دامت برکاتہم

(صدر دارالافتاء صفا بیت المال واستاذ جامعہ اسلامیہ دارالعلوم حیدرآباد)

بِسۡمِ اللّٰہِ الرَّحۡمٰنِ الرَّحِیۡمِ

معاملات اور لین دین کی شکلیں کبھی براہِ راست انجام دی جاتی ہیں اور کبھی بالواسطہ طور پر، شریعت میں دونوں ہی کے مشروع ہونے کے دلائل ونظائر ملتے ہیں، کمیشن ایجنٹ اور بروکری کی صورت کا تعلق بالواسطہ معاملات سے ہے، یہ درحقیقت معاملہ کے اصل فریق کو اپنی خدمات فراہم کرکے اس کا تعاون کرنا ہے، یہ تعاون بلا معاوضہ بھی ہوسکتا ہے اور معاوضہ کے ساتھ بھی، شریعت کا مزاج یہ ہے کہ اس سلسلے میں کمیشن ایجنٹ کے پیشِ نظر اجرت سے زیادہ خیر خواہی اور تعاونِ باہمی کا جذبہ ہونا چاہئے، امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے اپنی صحیح میں جو باب باندھا ہے کہ ''بَابُ مَنۡ كَرِهَ أَنۡ يَبِيعَ حَاضِرٌ لباد بِأَجۡر'' اس کے ذیل میں شارحینِ حدیث نے جو کلام کیا ہے؛ اُس سے اِسی قسم کی بات معلوم ہوتی ہے۔

مسند الہند حضرت شاہ ولی اللہ محدث دہلوی رحمۃ اللہ علیہ نے اصلی اور بنیادی ذرائعِ معاش چار شمار کرائے ہیں: (۱) کاشتکاری، (۲) گلہ بانی یعنی مویشی پالنا اور اُن کے دودھ اور نسل سے فائدہ اٹھانا، (۳) کاریگری اور (۴) بحر و برّ سے مباح اموال حاصل کرکے کمائی کرنا۔ (۱)

(۱) حجۃ اللہ البالغۃ، باب فن المعاملات

اِن چار کے علاوہ باقی ذرائعِ معاش -بشمول تجارت و ملازمت -فروعی اور ثانوی ہیں، ذرائعِ معاش کی اِس تقسیم کے لحاظ سے کمیشن ایجنٹ کے کام کو فرع در فرع کہا جاسکتا ہے، مگر عجیب بات ہے کہ اب عالمی اور ملکی و علاقائی کاروباری منڈیوں کی صورتحال یہ ہے کہ کمیشن ایجنٹ کے بغیر کوئی معاشی سرگرمی انجام دینا ایک مشکل امر ہے، بلکہ شاید یہ ایک تلخ حقیقت ہے کہ اب مالیات سے متعلق کوئی شعبۂ زندگی کمیشن کی دراندازی سے خالی نہیں، آج کے دور کا انسان کمیشن لئے بغیر کوئی چھوٹی سے چھوٹی مالی خدمت انجام دینے کے لئے بھی تیار نہیں، ایسا معلوم ہوتا ہے کہ یہ چیز سرمایہ دارانہ نظامِ معیشت کے مضر اثرات میں سے ایک اثر ہے، بہت سارے لوگوں نے مستقل پیشہ کے طور پر اِس کو اختیار کیا ہوا ہے؛ بلکہ اِدھر چند سالوں سے آئے دن ایسی دسیوں تجارتی اسکیمیں منظرِ عام پر آرہی ہیں جن کی پوری عمارت ممبر سازی اور کمیشن خوری پر کھڑی ہوئی ہے، ہزارہا لوگ ان اسکیموں سے وابستہ ہوکر نفع کمارہے ہیں؛ ایسے میں ضرورت تھی کہ کمیشن کے نفسِ جواز پر بحث کے ساتھ ساتھ اس کی مروجہ شکلوں کے جواز و عدم جواز پر تحقیقی گفتگو کی جاتی اور علیحدہ طور پر ایک ایک شکل کے شرعی حکم کو واضح کیا جاتا؛ تاکہ برادرانِ اسلام کمیشن کی حلال صورتوں تک اپنے آپ کو محدود رکھ پاتے اور کمیشن خوری کے حرام طریقوں سے اجتناب کرتے۔

بڑی مسرت کی بات ہے کہ میرے عزیز دوست حضرت مولانا مفتی احمد اللہ نثار صاحب قاسمی دامت برکاتہم نے اس اہم موضوع پر اپنا قلم اٹھایا ہے اور موضوع سے متعلق بیشتر جزئیات کو اپنی اس کتاب میں جمع فرمادیا ہے، مولانا کی تحریرات کی خصوصیت ہے کہ آپ مواد کے یکجا کرنے میں احاطہ اور جامعیت کی سعئِ بلیغ فرماتے ہیں، یہی وجہ ہے کہ مولانا کی دیگر تالیفات کی طرح یہ تالیف بھی کافی ضخیم ہے، مولانا اپنے اقران میں اِس لحاظ

سے فائق وممتاز ہیں کہ آپ کی خدماتِ دینیہ ہمہ جہت ہیں، مولانا محترم بیک وقت داعی وخطیب بھی ہیں اور مصنف ومولف بھی، مدرس ومنتظم بھی ہیں اور رجال ساز بھی، دینی اور عصری تعلیم یافتہ طبقے کے درمیان پائی جانے والی خلیج کو پاٹنے والے بھی، حضرت مولانا نے اپنے حسنِ ظن کی بناء پر اِس بے مایہ کو اپنی اِس وقیع تصنیف پر کچھ تاثرات لکھنے کو فرمایا، بندے نے تعمیلِ حکم میں جستہ جستہ کتاب کے مختلف مقامات دیکھ کر یہ کچھ منتشر باتیں قلمبند کی ہیں، اللہ تعالیٰ سے دعاء ہے کہ مولانا کی یہ تالیف بارگاہِ الٰہی میں قبول ہو اور اس کا نفع عام وتام ہو، آمین۔

العبد محمد مکرم محی الدین حسامی قاسمی عفی عنہ
استاذِ فقہ جامعہ دار العلوم حیدر آباد، حیدر آباد
۵رشعبان ۱۴۴۴ھ
۲۶رفروری ۲۰۲۳ء

حرفِ اولین

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

بروکری کا پیشہ تو ایک قدیم پیشہ ہے؛مگر فی زمانہ کاروبار کی ریڑھ کی ہڈی کا درجہ رکھتا ہے، پراپرٹی بزنس(Property Bussiness)،سبزی منڈی،فروٹ منڈی کی خرید و فروخت،اسٹاک مارکیٹ(Stock Market)اور کرنسی وکموڈیٹی ایکسچینج(Currency & Commodity Exchange)میں بروکر کے بغیر خرید وفروخت تقریباً ناممکن ہے،کمیشن ایجنٹ کے ذریعے خرید وفروخت عصر حاضر کی معیشت وتجارت میں بڑی اہم حیثیت اختیار کر چکا ہے،شہری زندگی میں بالعموم اثاثہ جات کی بیع اور بیشتر معاملات ایجنٹ کے واسطے سے ہی پائے تکمیل کو پہنچتے ہیں، خصوصاً موجودہ دور کی اقتصادی ترقی نے مختلف طریقوں کو جنم دیا ہے، معاشیات کا موجودہ ڈھانچا اور اس کی ساخت نئے نئے مسائل پیدا کر رہے ہیں۔

نیز سبزی اور فروٹ منڈیوں میں بھی تمام تر تجارتی معامالات اسی طرز پر انجام دئے جاتے ہیں کہ باغات کے مالک وکاشتکار اپنی پیداوار براہِ راست فروخت کرنے کے بجائے آڑھتیوں کے یہاں پہنچا دیتے ہیں۔

کمیشن ایجنٹ کے لیے ضروری ہے کہ وہ قابل اعتماد،صادق وامین ہونے کے ساتھ ساتھ اس شعبہ میں مکمل مہارت بھی رکھتا ہو،لوگ انہی اوصاف کے پیشِ نظر اپنی گراں قدر جائیدادوں کی خرید وفروخت کے لیے ان کی خدمات حاصل کرتے ہیں،خریدار کو حقیقتِ حال سے آگاہ کرنا اور چیز کو اس کی مارکیٹ قیمت پر بیچنا کمیشن ایجنٹ کی بنیادی ذمہ داری ہے۔

یہ ایک سچی حقیقت ہے کہ کمیشن ایجنٹس کی اکثریت اس شعبے کے شرعی احکام سے بالکل ناواقف ہوتی ہیں، جس کی وجہ سے کئی خلافِ شریعت امور اس شعبہ کا لازمی حصہ بن چکے ہیں اور بعض مرتبہ کمیشن ایجنٹ اور فروخت کنندہ یا کمیشن ایجنٹ اور خریدار کے درمیان ناگفتہ بہ تنازعات جنم لیتے ہیں۔

بروکری کا معاملہ اتنا عام ہو چکا ہے کہ مختلف شعبہ جات میں عوام بلکہ خواص بھی اس پیشہ سے منسلک ہیں، اپنے اپنے پیشہ کی بروکری کا حکم معلوم نہ ہونے پر خواص کے عمل کو ہی دلیل بنا لیا جاتا جبکہ بعض مرتبہ شرعاً ان کا عمل بھی محلِ نظر ہوتا ہے۔

بروکر اور تاجر میں فرق ہے کہ بروکر محض فروخت کنندہ اور خریدار کے درمیان واسطہ ہوتا ہے، نفع ونقصان کی ذمہ داری اس پر عائد نہیں ہوتی؛ جبکہ تاجر خود فروخت کنندہ ہوتا ہے اور کاروبار میں نقصان کا خطرہ بھی ہوتا ہے؛ اسی طرح بروکر اور وکیل میں بھی فرق ہوتا ہے، وکالت مؤکل پر موقوف ہوتی ہے، وہ معزول کر دے تو وکیل کا تصرف باطل ہو جاتا ہے؛ جب کہ بروکر خود مختار ہوتا ہے۔

زمینات کے کاروبار حکومت کا بھی فرض ہے کہ وہ ایسا قانون وضع کرے جس کی پابندی ہر کمیشن ایجنٹ پر لازم ہو، تمام کمیشن ایجنٹس کا پورا ریکارڈ (Record) حکومت کے پاس موجود رہے؛ تاکہ جائیداد کی خرید وفروخت کے معاملات میں دھوکہ دہی کا سد باب کیا جاسکے، فراڈ (Fraud) کی صورت میں ایجنٹ کی بھی قانونی گرفت کی جاسکے۔

مناسب معلوم ہوا کہ بروکری کے موضوع سے متعلق کچھ ضروری مسائل تحریر کر دیئے جائیں تاکہ خرید وفروخت کے معاملات میں شریعت کی خلاف ورزی اور باہمی اختلافات سے بچا جاسکے، حرام اور مشتبہات سے بچنے والے کے لیے اسکے احکام سے مکمل واقفیت

ہونا ضروری ہے۔

کافی پہلے یہ کام مرتب ہو چکا تھا، مگر تفصیلی وتنقیدی نظر کا مرحلہ باقی تھا، الحمد للہ اپنے ادارہ دار العلوم رشیدیہ حیدرآباد کے استاذ مفتی محمد ذکی الدین صاحب حسامی نے کافی توجہ و محنت سے نظر ثانی اور تصحیحِ مواد کا کام انجام دیا ہے، بہت سے مسائل میں تبادلۂ خیال میں مزید مراجعت ہوتی رہی۔

علمی موضوع ہونے کی وجہ سے ممکن ہے مرتب سے غلطی ہوئی ہو، اہل علم حضرات اصلاح فرمادیں تو بندہ آئندہ اس کا ضرور لحاظ رکھے گا اور اپنے مصلح کا احسان مندر ہے گا۔

بندہ اپنے ان تمام اکابر کا ممنون ہے جنہوں نے اپنے قیمتی دعائیہ کلمات، تقریظ وتقدیم سے نوازا، اللہ رب العزت سے دعا ہے کہ ان حضرات کی خدماتِ جمیلہ کو قبول فرما لے اور صحت وعافیت کے ساتھ سایہ دراز فرمائے، کتاب کو عوام وخواص کے حق میں نافع بنائے اور مرتب کے لئے ذریعہ نجات بنادے۔ آمین۔

احمد اللہ نثار قاسمی

ناظم دار العلوم رشیدیہ، حیدرآباد

۷ رمحرم الحرام ر ۱۴۴۵ھ

26/07/2023

(۱) کمیشن اور بروکری سے متعلق بنیادی باتیں

بروکری اور کمیشن کے کاروبار سے متعلق چند تمہیدی باتیں

☆ اِسلام چوں کہ دینِ فطرت ہے، اس لئے اس نے اپنے ماننے والوں کو جس طرح عبادات، معاشرت اور اخلاقیات کی رہنمائی کی ہے، اسی طرح ایک منصفانہ مالی اور اقتصادی نظام کا خاکہ بھی دنیا کے سامنے پیش کیا ہے، جو ہر قسم کی ناانصافیوں، استحصال اور ظلم و جبر اور فریب سے پاک ہے، معیشت سے متعلق اسلامی تعلیمات اور مروجہ معاشی نظام میں اگر موازنہ کیا جائے تو نمایاں فرق یہ سامنے آتا ہے کہ اِسلامی تعلیمات میں قدم قدم پر یہ بات واضح کی گئی ہے کہ معاشی سرگرمیاں اور ان سے حاصل ہونے والے مادی فوائد، انسانی زندگی کا منتہائے مقصود نہیں، جب کہ مروجہ اقتصادی نظام میں مادی منافع اور فوائد کو منتہائے مقصود کے طور پر پیش کیا جاتا ہے، حالاں کہ اگر مادی منافع کو ہی اصل سمجھ لیا جائے گا تو اُس کی حصول یابی کے لئے معیشت میں ناہمواریاں اور طبقاتی کش مکش اور طرح طرح کے مفاسد پیدا ہونا یقینی ہے، جو اسلام کو کسی صورت منظور نہیں۔

☆ اسلام نے بنیادی طور پر بیع کو حلال کہا ہے، اب بیع میں ایک شکل تو اعیان کے تبادلہ کی ہوتی ہے، جب کہ انسانی ضرورتوں کو پیش نظر رکھتے ہوئے متعارف منافع کو بھی بسا اوقات ''اعیان'' کے درجہ میں رکھ کر ان کے طے شدہ معاوضہ کے لین دین کو شریعت نے جائز رکھا ہے۔ اسی اصول پر ''اجارہ'' کے مسائل کا مدار رکھا گیا ہے۔

☆ شریعت نے جس طرح بائع و مشتری کو بذاتِ خود معاملہ کرنے کی اجازت دی ہے، اسی طرح بذریعۂ وکالت عقود کی انجام دہی بھی شریعت میں ثابت شدہ امر ہے؛ تاہم نئے زمانہ میں رائج شدہ حصولِ منافع اور وکالت کی صورتوں کے بارے میں ابھی اس بات کی

مزید تنقیح کی ضرورت ہے کہ وہ اُصولِ شریعت پر کس حد تک منطبق ہوتی ہیں؟ انہی مروجہ شکلوں میں ایک صورت ''کمیشن'' کا معاملہ بھی ہے، جس نے موجودہ وقت میں ایک اہم ذریعۂ آمدنی کی شکل اختیار کرلی ہے، آج کل ''کمیشن'' کے ذریعے نفع کمانے کا جو رجحان دنیا میں پایا جارہا ہے، ماضی میں اس کی نظیر نہیں ملتی، حالاں کہ کمیشن کی بعض مروجہ صورتیں ظاہری طور پر اسلامی اصولوں سے ہم آہنگ نہیں ہیں، مروجہ کمیشن بعض صورتوں میں دلالی کے اور بعض صورتوں میں ''جعالہ'' کے دائرہ میں آتا ہے، جب کہ اس کی بعض صورتیں صریح ''رشوت'' میں داخل ہیں۔

کمیشن ایجنٹ/ بروکر

(Commission agent/Broker) کا مطلب

کمیشن ایجنٹ و بروکر وہ شخص ہے جو فروخت کرنے والے اور خریدار کے درمیان واسطہ بن کر معاملے کو تکمیل تک پہنچا کر اپنی اس محنت کا معاوضہ وصول کرتا ہے۔

مختلف شعبہ ہائے کاروبار میں اس واسطے کیلئے مختلف نام استعمال کئے جاتے ہیں، جیسے آڑھتی (سبزی فروٹ اور غلہ منڈی کا بروکر)، دلال (مویشی منڈی کا بروکر)، ڈیلر (Dealer) (پراپرٹی کاروبار میں)، بروکر (Broker) (سٹاک اور کموڈیٹی ایکسچینج (Commodity Exchange) میں واسطہ بننے والا)، کمیشن ایجنٹ (Commission Agent) (بڑے کاروباریوں کے درمیان واسطہ بننے والا)۔

لیکن ان سب کا مدلول ایک ہی شخص ہے کہ خرید وفروخت میں بائع اور مشتری کے درمیان واسطہ بنے، ان کے ساتھ اجارہ کا عقد نہیں ہوتا؛ مگر کام کرنے پر اجرت کا حقدار

ہوتا ہے، ایجنٹ کبھی بائع کی طرف سے ہوتا ہے، کبھی مشتری کی طرف سے اور کبھی دونوں کی طرف سے، بہر حال ایجنٹ عقد کے مطابق کام کرنے کا پابند اور اجرت کا حقدار ہوتا ہے، حاصل یہ کہ شرعی اصطلاح میں بروکر (Broker) اور کمیشن ایجنٹ (Commission Agent) وہ شخص ہے جو بائع اور مشتری کے درمیان واسطہ بن کر خرید وفروخت میں مدد کرتا ہے کہ بائع کو ثمن حاصل کرنے اور مشتری کو مبیع حاصل کرنے کی طرف متوجہ کرتا ہے۔

”وَالسَّمْسَرَةُ اصْطِلَاحًا: هِيَ التَّوَسُّطُ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالْمُشْتَرِي، وَالسِّمْسَارُ هُوَ: الَّذِي يَدْخُلُ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالْمُشْتَرِي مُتَوَسِّطًا لِإِمْضَاءِ الْبَيْعِ، وَهُوَ الْمُسَمَّى الدَّلَّالَ، لِأَنَّهُ يَدُلُّ الْمُشْتَرِيَ عَلَى السِّلَعِ، وَيَدُلُّ الْبَائِعَ عَلَى الْأَثْمَانِ“(۱)

عربی میں اس کے لیے متعدد الفاظ استعمال ہوتے ہیں جن میں سب سے زیادہ معروف لفظ ”سمسار“ ہے، جو دراصل فارسی زبان کا لفظ ہے جسے عربی شکل دے دی گئی ہے، لغت کی مشہور کتاب ”المعجم الوسیط“ میں ہے:

”(السمسار) الوسيط بين البائع والمشترى لتسهيل الصفقة وسمسار الأرض العالم بها (ج) سماسرة (فارسى معرب)“(۲)

”سمسار وہ شخص ہے جو سودا آسان بنانے کے لیے بائع اور

---

(۱) الموسوعة الفقهية الكويتية ۱۰/۱۵۲

(۲) المعجم الوسيط ۱/۴۴۸

مشتری کے درمیان واسطہ ہو، ماہرِ ارضیات کو سمسار الارض کہتے ہیں، اس کی جمع سماسرہ آتی ہے، یہ فارسی لفظ ہے جس کو عربی میں ڈھالا گیا ہے۔"

"نوازل البرزلی" میں سماسرہ کے لیے متعدد ناموں کا تذکرہ کیا گیا ہے:

"النخاسون" غلاموں اور جانوروں کی دلالی کرنے والے،

"الصاحة" بولی لگا کر بیچنے والے، "الدلالون" دلالی یا رہنمائی کرنے والے، "الطوّافون" پھیری لگانے والے، "الوکلاء" ثالثی یا وکالت کرنے والے۔

جبکہ علامہ نووی رحمۃ اللہ علیہ نے "متوسطون" اور علامہ عز بن عبدالسلام رحمۃ اللہ علیہ نے "جلاس" کا نام دیا ہے، اسی طرح علامہ بقلی اور مجددی رحمۃ اللہ علیہما نے علی الترتیب "منادون" اور "دلال" کا معنی دیا ہے۔(۱)

دلالی و بروکری کی مشروعیت حدیث کی روشنی میں

☆سنن ابی داؤد میں ہے، قیس بن ابی غرزۃ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں:

عہد رسالت میں کاروباری طبقہ کے لیے بھی سماسرہ یعنی بروکرز کا لفظ استعمال ہوتا تھا؛ مگر آنحضور صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے اس کی جگہ ان لوگوں

(۱) علامہ عمر ابن نجیم رحمۃ اللہ علیہ نے "سمسار" اور "دلال" کے درمیان فرق کرتے ہوئے لکھا ہے: "سمسار" وہ فرد ہے جو سامان اور سامان کے مالک کی طرف محض رہنمائی کرے، اس کے برخلاف "دلال" وہ ہے جو سامان ساتھ لا کر دے۔(النہر الفائق ۳/ ۴۵۷، المبسوط ۱۵/ ۱۱۵، ردالمختار ۵/ ۱۳۶، التراتیب الاداریۃ ۲/ ۵۷، مغنی المحتاج ۲/ ۱۵۴)۔

کے لیے تاجر کی اصطلاح متعارف کروائی، آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے پہلے سے بہتر نام تجویز فرمایا، آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے انہیں مخاطب کرتے ہوئے فرمایا: اے تاجرو! تجارت میں بیکار باتیں اور قسمیں ہوتی ہیں؛ لہٰذا اپنی تجارت کو صدقہ کے ساتھ ملاؤ۔

’’كُنَّا فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ نُسَمَّى السَّمَاسِرَةَ فَمَرَّ بِنَا رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- فَسَمَّانَا بِاسْمٍ هُوَ أَحْسَنُ مِنْهُ فَقَالَ : يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ وَالْحَلِفُ فَشُوبُوهُ بِالصَّدَقَةِ‘‘(۱)

یعنی کام کی نوعیت کو دیکھتے ہوئے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ’’سماسرہ‘‘ کا کام درست سمجھا؛ البتہ (بغیر انکار کئے) ایک دوسرا نام پسند فرمایا اور انہیں ’’تجار‘‘ کے لقب سے یاد کیا، امام خطابی رحمۃ اللہ علیہ نے تو باقاعدہ ’’سمسار‘‘ کو ’’تاجر‘‘ سے بدل دینے کی خوبی پر بھی گفتگو کی ہے، ان کا کہنا ہے کہ ’’سمسار‘‘ عجمی لفظ ہے اور ان میں اکثر خرید وفروخت کرنے والے عجمی تھے، یہ نام انہی عجمیوں سے اخذ کردہ ہے جسے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ’’تاجر‘‘ سے بدل دیا ہے اور یہ ایک عربی نام ہے، نیز امام سرخسی رحمۃ اللہ علیہ نے ’’احسن‘‘ کہنے کی وجہ یوں بتائی ہے کہ ’’تجار‘‘ کا لفظ بہت خوب ہے؛ کیونکہ اس کا استعمال عبادات پر بھی ہوتا ہے؛ چنانچہ اللہ تعالیٰ کا ارشادِ مبارک ہے:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَى تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ

---

(۱) سنن ابی داؤد: ۳۳۲۸، کتاب البیوع، باب في التجارة يخالطها الحلف واللغو

مِنۡ عَذَابٍ أَلِيمٍ (۱)

فرمانِ رسول صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم ہے:

"إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ وَالْحَلِف" (۱)

اس کا مطلب یہ ہے کہ تاجر جس سامان کو فروخت کرتا ہے اس کی خوبیاں بیان کرنے میں ذرا مبالغہ سے کام لیتا ہے حتیٰ کہ وہ لغو باتیں بھی بول جاتا ہے اور سامان کی تشہیر و ترویج کے لیے بے تکی قسمیں بھی کھا لیتا ہے، اسی ناطے اس کے لیے صدقہ کرنا بہتر قرار پایا؛ تاکہ ذکر کردہ اعمالِ فاسدہ کے اثرات زائل ہو جائیں، چوں کہ دلال بھی سامان خریدنے اور بکوانے کے لیے جھوٹ بولتا ہے اور قسمیں کھاتا ہے، اسی لیے دلال بھی صدقہ کے اس حکم میں شامل ہے۔

☆ صحیح بخاری میں امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے کمیشن کے جواز کا عنوان قائم کیا اور ان لوگوں کی تردید کی ہے جو اس کو جائز نہیں سمجھتے، حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ سے روایت ہیں:

"رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا: قافلہ والوں سے آگے جا کر نہ ملو اور شہری دیہاتی کے لئے بیع نہ کرے، حضرت طاوس رحمۃ اللہ علیہ کا بیان ہے کہ میں نے ابن عباس رضی اللہ عنہ سے پوچھا کہ شہری دیہاتی کے لئے نہ بیچے، اس کا کیا مطلب ہے؟ انہوں نے جواب دیا کہ دلالی نہ کرے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ شہری دلال، دیہاتی کو فروخت کرنے سے روکے گا اور کہے گا کہ تم

---

(۱) سورۃ الصّف: ۱۰

مت بیچو، اس سلسلے میں میری واقفیت تم سے اچھی ہے، اس طرح یہ شہری اس سامان کا ضامن بن جائے اور خود مہنگی قیمت پر سامان کو فروخت کرے گا، حالانکہ اگر وہ دیہاتی کو سامان کی فروختگی کے لیے آزاد چھوڑ دیتا اور اسے خود ہی فروخت کرنے دیتا تو وہ لوگوں سے سستے داموں میں بیچتا، جس سے لوگوں کا فائدہ ہوتا۔

”لَا تَلَقَّوْا الرُّكْبَانَ وَلَا يَبِعْ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ فَقُلْتُ لِابْنِ عَبَّاسٍ مَا قَوْلُهُ لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ لَا يَكُونُ لَهُ سِمْسَارًا“(۱)

علامہ ابن حجر رحمۃ اللہ علیہ کہتے ہیں کہ اس کا مفہوم یہ ہے کہ: شہری کا شہری کے لئے دلالی کرنا جائز ہے۔

”فَإِنَّ مَفْهُومَهُ أَنَّهُ يَجُوزُ أَنْ يَكُونَ سِمْسَارًا فِي بَيْعِ الْحَاضِرِ لِلْحَاضِرِ“(۲)

مفتی تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

”اس میں حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہ حدیث کی تشریح کرتے ہوئے فرمارہے ہیں کہ شہری آدمی دیہاتی کے لیے سمسار نہ بنے۔ ”لا یکون لہ سمسارا“، حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہ نے جو تشریح کی ہے اس کے مطابق سمسار بننا جائز نہیں، امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ سمسار کی اجرت کے جواز پر ترجمۃ الباب قائم کررہے ہیں تو

(۱) صحیح بخاری: ۲۱۵۸، باب ہل یبیع حاضر لباد

(۲) فتح الباری ۴/ ۴۵۲، دار المعرفہ، بیروت

دونوں میں مطابقت نہ ہوئی؛ بلکہ حدیث بظاہر ترجمۃ الباب کی نفی کر رہی ہے، دراصل امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ کا وجۂ استدلال یوں ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے جو یہ فرمایا کہ "لَا یَبِعْ حَاضِرٌ لِبَادٍ" اور حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہ نے اس کی تشریح کی کہ "لا یکون له سمسارا" یہ خاص اس صورت سے متعلق ہے جب کوئی شہری کسی دیہاتی کا دلال بنے، اس کا مفہومِ مخالف یہ ہے کہ اگر کوئی شہری شہری کا وکیل بنے یا دیہاتی دیہاتی کا وکیل بنے تو جائز ہے، گویا عدمِ جواز اس صورت کے ساتھ مخصوص ہے جب کہ حاضر بادی کے لیے بیع کرے یا حاضر بادی کا وکیل اور سمسار بنے؛ لیکن جو دوسری صورتیں ہیں وہ ناجائز قرار نہیں دی گئیں تو معلوم ہوا کہ دوسری صورتیں جائز ہیں (۱)

دوسری جگہ لکھتے ہیں:

آج کل جو آڑھتیوں کا کاروبار ہو رہا ہے یہ بیع الحاضر للبادی ہی ہے، اس کا عدمِ جواز اس صورت کے ساتھ مشروط ہے جہاں اہلِ بلد کو ضرر لاحق ہو، اگر محض انتظامی آسانی کے لیے ہو جیسا کہ آج کل ہو رہا ہے کہ ہر دیہاتی کے لیے ممکن نہیں ہوتا کہ وہ سامان لاد کر یہاں شہر میں لائے اور خود فروخت کرے، بلکہ اس نے پہلے سے شہر کے کچھ لوگوں

(۱) صحیح بخاری: ۲۱۵۸، باب ہل یبیع حاضر لباد

سے معاملہ کیا ہوا ہوتا ہے کہ میں اپنا مال تمہارے ہاں اتاروں گا اور تم اسے میری طرف سے فروخت کر دینا یا تم مجھ سے اس کو خرید کر آگے فروخت کر دینا تو اگر یہ سیدھا سادھا ہوا اور اس سے اہلِ بلد کو ضرر نہ پہنچے تو یہ امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کے قول کے مطابق جائز ہے۔

''وجة الحنفية أن النهي معلول بعلة الخ''(۱)

لیکن جہاں اس کا مقصد ملی بھگت کرنا ہو کہ آڑھتی سے کہہ رکھا ہے کہ دیکھو مال تمہارے پاس بھیجوں گا، اس کو گودام میں رکھ کر تالا لگا دینا اور اس وقت تک نہ نکالنا جب تک قیمتیں آسمان سے باتیں نہ کرنے لگیں تو اس صورت میں اہلِ بلد کو ضرر ہوگا، لہذا اس صورت کی ممانعت ہے۔(۲)

بروکری کا جواز اسلاف کی نظر میں

☆ امام مالک رحمۃ اللہ علیہ سے ''سمسار'' کی اجرت کا پوچھا گیا تو آپؒ نے فرمایا:

''لا بأس بذلك''(۳)

امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے صحیح بخاری میں ایک مستقل باب قائم کیا ہے، جس میں انہوں نے صحابہ وتابعین سے تعلیقاً آثار نقل کئے ہیں کہ بروکری کا پیشہ اور اس کی اجرت جائز ہے:

(۱) تکملہ فتح الملہم ۱:۳۳۵/
(۲) اسلام اور جدید معاشی مسائل ۲:۱۶۰/
(۳) المدونۃ الکبری ۳:۴۶۶/

چنانچہ ''باب اجر السّمسرۃ'' کے تحت فرماتے ہیں:

☆ابن سیرین، عطاء، ابراہیم اور حسن رحمۃ اللہ علیہم نے بروکری کی اجرت کے بارے میں کہا کہ کوئی حرج نہیں۔

''وَلَمْ يَرَ ابْنُ سِيرِينَ وَعَطَاءٌ وَإِبْرَاهِيمُ وَالْحَسَنُ بِأَجْرِ السِّمْسَارِ بَأْسًا''(۱)

☆ابن عباس رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں:

اس بات میں کوئی حرج نہیں کہ کوئی کسی کو کہے کہ: یہ کپڑا بیچ دو اتنے سے زیادہ میں بکا تو اس سے جو بھی زیادہ رقم ہے وہ تمہارے لیے ہے۔

''وَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ لَا بَأْسَ أَنْ يَقُولَ بِعْ هَذَا الثَّوْبَ فَمَا زَادَ عَلَى كَذَا وَ كَذَا فَهُوَ لَكَ''(۲)

☆ابن سیرین فرماتے ہیں:

اگر کوئی یہ کہے کہ اسے اتنے میں بیچ دیں اس سے زائد جو بھی منافع ہوا وہ آپ کا ہے یا اس میں ہم دونوں شریک ہیں تو ایسا کرنے میں کوئی حرج نہیں اور نبی صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم فرماتے ہیں: ''مسلمان اپنی شرائط کے پابند ہوتے ہیں''۔

وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ إِذَا قَالَ بِعْهُ بِكَذَا فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ

(۱) بخاری ۵/ ۵۵۴، باب اجر السمسرۃ، دار طوق النجاۃ

(۲) بخاری ۵/ ۵۵۴، باب اجر السمسرۃ، دار طوق النجاۃ

فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ وَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ

(۱)

ذکر کردہ عبارات اگر چہ دلالی کی ایک خاص صورت سے متعلق ہے جو کہ جمہور کے نزدیک مرجوح ہے دلالی کی اجرت اس نوعیت سے مقرر کرنے کی وجہ سے؛ لیکن ان عبارات سے نفسِ دلالی تو ثابت ہو جاتی ہے۔ نیز اس مسئلہ کے راجح و مرجوح قول کے اعتبار سے تفصیل آگے آرہی ہے۔

☆حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

''الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِم''

مسلمان باہمی شرائط کے پابند ہیں۔

حدیث میں قاعدہ کلیہ بیان ہوا کہ اگر خرید و فروخت کے معاملے میں ایسی شرط لگا لی جائے جو عقد بیع کے منافی نہ ہو اور نہ ہی شریعت نے اسے باطل اور ناجائز قرار دیا ہو تو اس پر عمل کرنا لازم ہے، چونکہ کمیشن کی شرط نہ تو عقد بیع کے منافی ہے اور نہ ہی شریعت نے اسے باطل قرار دیا؛ لہذا اس کا پورا کرنا واجب ہے۔

☆نیز شریعت کا اصول کہ ''جن معاملات سے منع نہیں کیا گیا وہ جائز ہیں'' کا بھی یہی تقاضا ہے کہ کمیشن جائز ہو؛ کیونکہ قرآن و حدیث سے اس کی ممانعت ثابت نہیں ہے۔

بروکری کا جواز فقہی قاعدے کی روشنی میں

☆فقہی قاعدے کے لحاظ سے جواز کی ایک دلیل یہ بھی ہے کہ ''معاملات میں اصل

جواز اور اباحت ہے اور حرمت کیلئے دلیل درکار ہوتی ہے‘‘؛ لہٰذا قرآن وحدیث میں کہیں بھی کمیشن پر اجرت کی ممانعت ثابت نہیں، اس بناء پر یہ معاملہ جائز ہوا۔

☆ فقہائے کرام نے بھی اپنی کتابوں کے مختلف ابواب میں مثلاً: ابواب البیوع، ابواب الاجارۃ، جعالہ، قضاء، وقف وغیرہ دیگر ابواب میں اس لفظ کا استعمال کیا ہے۔ ان حضرات نے ’’سمسرہ‘‘ کو اجارہ پر محمول کیا ہے، اس کی بنیاد یہ ہے کہ وہ جس معاملے کے لیے بھی واسطہ بنایا جاتا ہے خواہ بیع ہو یا اجارہ یا ان جیسی کوئی اور چیز اسے پورا کرتا ہے چنانچہ ’’در مختار‘‘ میں ہے:

وَيَضُمُّ الْبَائِعُ إِلَى رَأْسِ الْمَالِ أَجْرَ الْقَصَّارِ وَالصَّبْغِ بِأَيِّ لَوْنٍ كَانَ...وَأُجْرَةَ السِّمْسَارِ (۱)

بائع سامان کی اصل قیمت میں قصار اور رنگنے والے کی اجرت بھی ملائے گا، اسی طرح دلال کی اجرت بھی سامان کی اصل قیمت میں بڑھائے گا۔

☆ ’’حاوی‘‘ میں ہے کہ محمد بن سلمہ سے ’’سمسار‘‘ کی اجرت کے بارے میں سوال کیا گیا تو انہوں نے جواباً فرمایا:

وَفِي الْحَاوِي: سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أُجْرَةِ السِّمْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ وَإِنْ كَانَ فِي الْأَصْلِ فَاسِدًا لِكَثْرَةِ التَّعَامُلِ وَكَثِيرٌ مِنْ هَذَا غَيْرُ

(۱) شامی ۵/۱۳۵

جَائِزٍ، فَجَوَّزُوهُ لِحَاجَةِ النَّاسِ إِلَيْهِ كَدُخُولِ الْحَمَّامِ وَعَنْهُ.(۱)

اپنی حقیقت کے اعتبار سے تو یہ فاسد ہے؛ لیکن کثرت تعامل کی بنیاد پر میرے خیال سے اس میں کوئی حرج نہیں ہے، بہت سے علماء نے لوگوں کی ضروریات کا لحاظ کرتے ہوئے اسے جائز قرار دیا ہے جیسا کہ "حمام" میں دخول کا مسئلہ ہے۔

بروکری کا جواز عقل کی روشنی میں

☆عقل کا تقاضا بھی یہی ہے کہ دلالی کا عمل جائز ہو، چونکہ معاملات جیسے خرید و فروخت اور کرایہ داری میں اصل مالک کا اجرت دے کر اور بغیر اجرت کے کسی کو نائب بنانا جائز ہے اسی طرح دلالی بھی جائز ہونا چاہیے۔

"فتح الوساطة فيها قياس على صحة النيابة "(۲)

چونکہ ہر شخص اپنا کام خود نہیں کرسکتا، اس کام کا انجام نہ جاننے کی وجہ سے یا انجام دینے کی قدرت نہ ہونے یا کسی مشغولیات کی وجہ سے وہ کام کرنا نہیں چاہتا، نیز اس پیشہ میں مہارت، محنت اور وقت کے صرف کرنے کی وجہ سے یہ کام اہم ہو چکا ہے۔

"لما كان للناس به حاجة جاز "(۳)

---

(۱) شامی ۶/ ۶۳

(۲) المغنی: ۵/ ۴۶۶

(۳) الفتاوی البزازیہ مع الھندیہ: ۴۰

☆ دو افراد اگر کوئی معاملہ کرتے ہیں اور وہ معاملہ غیر شرعی نہیں ہے، اب کوئی دلال ان کے درمیان معاملہ کی تکمیل کے لیے واسطے کا کام کرے تو واسطے کا یہ عمل جائز منفعت میں شمار ہوگا، اور اس کا یہ عمل ''تعاون علی البر'' بھی کہلائے گا۔

☆ فتاویٰ زکریا میں ہے:

آج کل کمیشن ایجنٹ کا معاملہ تعاملِ ناس اور عرف کی وجہ سے جائز اور درست ہے(۱) الغرض جمہور فقہاء اس کے جواز پر متفق ہیں۔

بروکری کی حاجت وضرورت

☆ کمیشن کا کاروبار اس وجہ سے بھی جائز ہے کہ لوگوں کو اس کی اشد ضرورت ہے، کیونکہ بہت سے لوگ ایسے ہیں جو خرید وفروخت کے گُر نہیں جانتے، سودے بازی اور بھاؤ تاؤ کے طریقوں سے ناواقف ہوتے ہیں، بہت سے لوگ ایسے بھی ہیں جن کے پاس تجارت وکاروبار کیلئے فرصت نہیں، ایسے حالات میں بروکری انسان کیلئے انتہائی سودمند ثابت ہوتی ہے، جس سے بیچنے والا اور خریدنے والا دونوں مستفید ہوسکتے ہیں، علاوہ ازیں دیکھا گیا ہے آبادی کی وسعت کے باعث بیچنے والا یا خریدار اسی طرح کرائے پر مکان یا دکان کے حصول کا خواہشمند شخص اصل مالک تک رسائی حاصل نہیں کرسکتا جس کی وجہ سے شناسائی نہ ہوتی ہے اور یہ معلوم نہ ہوتا ہے کہ آیا کوئی اس علاقے میں اپنی جائیداد فروخت کرنے یا کرائے پر دینے کا خواہشمند بھی ہے یا نہیں؛ لہٰذا ان ضروریات کو سامنے رکھتے ہوئے لازم ہوجاتا ہے کہ ایک دلال یا بروکر علاقے میں موجود ہو، جہاں بائع اور مشتری دونوں رابطہ کرکے اپنی چیز بیچ اور خرید سکیں

(۱) فتاویٰ زکریا، کرایہ داری مسائل کا بیان: ۵/ ۵۸۹

اور اپنی ضرورت کی جگہ کرائے وغیرہ پر حاصل کرسکیں؛ لہٰذا اگر محض اس ضرورت کو ہی مدنظر رکھ لیا جائے تو کمیشن کی اجرت کے جواز کے لئے کافی ہے، کیونکہ معاملات کے باب میں شریعت سماحت اور نرمی و آسانی کو ملحوظ رکھتی ہے کہ جہاں لوگوں کی زندگی میں کسی معاملے کی وجہ سے حرج آ رہا ہو تو شریعت اس میں استثناء اور جواز کی گنجائش پیدا کرتی ہے جیسا کہ بیع سلم، عقد استصناع، بیع عرایا وغیرہ میں بخوبی ملاحظہ کیا جا سکتا ہے۔ انہی دلائل کو مدنظر رکھتے ہوئے ہمیں یہ کہنے میں کوئی تامل نہیں کہ بروکری کرنا یا دلال بننا اور کمیشن ایجنٹ کی حیثیت سے اجرت لینے میں کوئی ممانعت نہیں؛ بلکہ شرعاً یہ ایک جائز پیشہ ہے، شریعت کے عمومی نصوص اس کے جواز پر دلالت کرتے ہیں۔

البتہ یہ بات ذہن نشین رہے کہ جس طرح مسلمانوں میں دیگر معاملات میں بہت سی کمزوریاں اور بے راہ رویاں آ چکی ہیں، اسی طرح یہ پیشہ بھی ایک لحاظ سے مافیا (Mafia) کے ہاتھوں یرغمال بن چکا ہے، جہاں حلال وحرام کے ضابطوں کی تمیز کیے بغیر محض متاع دنیا اور نفع عاجل کو مطمع نظر بناتے ہوئے شرعی حدود وقیود کو پامال کیا جاتا ہے اور اس پیشے میں بھی کئی نئی ناجائز صورتیں آ گئی ہیں جن کا ذکر آئندہ سطور میں کیا جائے گا۔ ان شاء اللہ۔ (۱)

بروکری کو ناپسند کئے جانے کی وجہ

☆ پہلے زمانے میں دلالی ایک ذلیل پیشہ تھا، دوسرے گھٹیا کاروباروں کی طرح اس کو بھی ذلت کی نگاہ سے دیکھا جاتا تھا، اور ان گھٹیا کاروبار کرنے والوں کی شہادت بھی قبول نہیں کی جاتی تھی؛ مثلاً جاروب کش (جھاڑو دینے والا)، ماشکی، جولاہا، حجام وغیرہ کی شہادت جب

(۱) محدث فورم، نومبر 18، 2021

کہ ان کاروبار والوں کی شہادت کے متعلق اصح قول یہی ہے کہ ان کی شہادت بھی قبول کی جائے گی؛ کیونکہ یہ کام بہت سے صالح اور بزرگ لوگ بھی اپناتے رہے ہیں؛لہذا جب تک واضح طور پر مانع طعن وجرح نہ ہو محض کسی کاروبار کو عدم صحت شہادت کی بنیاد نہیں بنایا جاسکتا اور اسی کے مثل حکم ہے دلالوں اور جانور ہانکنے والوں کا۔

وَأَمَّا أَهْلُ الصِّنَاعَاتِ الدَّنِيئَةِ كَالْكَسَّاحِ... وَ الزَّبَّالِ وَالْحَائِكِ وَالْحَجَّامِ... وَالْأَصَحُّ تُقْبَلُ لِأَنَّهَا قَدْ تَوَلَّاهَا قَوْمٌ صَالِحُونَ فَمَا لَمْ يُعْلَمِ الْقَادِحُ لَا يُبْنَى عَلَى ظَاهِرِ الصِّنَاعَةِ وَمِثْلُهُ النَّخَّاسُونَ وَ الدَّلَّالُونَ (۱)

بروکری کی مذمت کی وجہ یہ ہے کہ ”شریعت میں بلا محنت کی کمائی کی حوصلہ شکنی کی گئی ہے اور اپنی محنت کی کمائی حاصل کرنے کی ترغیب دی ہے اور اپنے ہاتھ کی کمائی کو افضل کمائی قرار دیا ہے، اسلامی معیشت کے اصولوں کی رو سے کمیشن کو مستقل تجارتی حیثیت حاصل نہیں ہے، بلکہ فقہائے کرام نے کمیشن کے معاوضہ کو اجارہ کے اصولوں سے منحرف ہونے اور جسمانی محنت کے غالب عنصر سے خالی ہونے کی بناء پر ناپسند قرار دیا ہے،لیکن لوگوں کی ضرورت اور کثرتِ تعامل کی بنا پر کمیشن کے معاملہ کی محدود اجازت دی ہے،لیکن ساتھ ہی اکثر صورتوں کے ناجائز ہونے کی صراحت کی ہے،لہذا موجودہ زمانے میں جائز تجارت میں جائز طریقے کی دلالی بلا اختلاف مسلمانوں کے درمیان روز اول ہی سے مشروع ہے،

(۱) فتح القدیر ۷/ ۴۱۴، باب من تقبل شہادۃ الخ، دار الفکر

اس لیے کہ دلالی کا پیشہ دورِ رسالت اور خیر القرون سے رائج ہے۔

بعض تابعین جیسے حضرت حماد رحمۃ اللہ علیہ وغیرہ کا کمیشن کی اجرت کو مکروہ سمجھنا اس وجہ سے تھا کہ اس میں مدت مجہول ہوتی ہے۔

"عَنْ حَمَّادٍ:أَنَّهُ كَانَ يَكْرَهُ أَجْرَ السِّمْسَارِ إِلَّا بِأَجْرٍ مَعْلُومٍ"(۱)

امام ابن سیرین رحمۃ اللہ علیہ سے بھی ایک اثر منقول ہے کہ "آپ دلال کی اجرت کو مکروہ جانتے تھے" جبکہ صحیح بخاری میں ابن سیرین رحمۃ اللہ علیہ سے کمیشن کی اجرت کا جواز منقول ہے؛ نیز کراہت سے مراد کراہت تنزیہی ہے؛ کیونکہ کمیشن کے کاروبار میں لغو، جھوٹ، دھوکہ دہی بکثرت ہوتی ہے جس کے باعث کراہت تنزیہی کہا گیا ہے۔

بالعموم دلالی میں لغویات، جھوٹ، دھوکہ دہی، دور کو قریب، قریب کو دور کر کے پیش کیا جاتا ہے اس لیے حضرت سفیان ثوری رحمۃ اللہ علیہ اسے مکروہ کہتے تھے۔

"كَانَ سُفْيَانُ يَكْرَهُ السَّمْسَرَةَ"(۲)

البتہ ناجائز تجارت میں یا ناجائز طریقے کی دلالی ناجائز اور حرام ہے۔

سمسرہ کی معروف صورت

سمسرہ کی عام طور پر جو صورت معروف ہے، وہ یہ ہے کہ آپ میرے لیے مشتری تلاش کریں، اگر مشتری تلاش کر کے لائیں گے تو میں آپ کو مثلاً پانچ ہزار روپے دوں گا،

---

(۱) المصنف ابن ابی شیبہ: ۴/ ۴۵۴، حدیث نمبر: ۲۲۰۶۳، کتاب البیوع والاقضیۃ فی اجر السمسار، مکتبۃ الرشد

(۲) المصنف ابن ابی شیبہ: ۴/ ۴۵۴، حدیث نمبر: ۲۲۰۶۷، کتاب البیوع والاقضیۃ فی اجر السمسار، مکتبۃ الرشد

اس میں عام طور پر مدت متعین نہیں ہوتی، بلکہ صرف عمل طے ہوتا ہے اور عمل کی تکمیل پر اجارہ ہوتا ہے کہ اگر تم مشتری تلاش کر کے لاؤ گے تو تمہیں پانچ ہزار روپے ملیں گے، اب اگر بالفرض دوسرے دن تلاش کر کے لے آئے تو پانچ ہزار روپے مل گئے، اور اگر دوسرے دن تلاش کر کے نہ لا سکے یا دوسرا دن کیا پورا مہینہ گزر گیا، دو مہینے گزر گئے کوشش کرتے رہے؛ لیکن کوئی مشتری نہیں ملا تو ایک پیسہ بھی اجرت میں نہیں ملے گا، اس کو عام طور پر سمسرہ کہتے ہیں؛ اس کے جواز میں فقہائے کرام کا کلام ہے۔(۱)

سمسرہ کی معروف صورت اور ائمہ کا مسلک

امام شافعی، امام مالک اور امام احمد بن حنبل رحمۃ اللہ علیہم سمسرہ کو مطلقا جائز کہتے ہیں، شرط صرف یہ ہے کہ اجرت معلوم ہو۔

امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کے بارے میں علامہ عینی رحمۃ اللہ علیہ نے ''عمدۃ القاری'' میں یہ نقل کیا ہے کہ ان کے نزدیک یہ عقد جائز نہیں ہے، انہوں نے امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کی طرف غالبا یہ قول اس وجہ سے منسوب کیا ہے کہ سمسرہ کی معروف صورت اجارہ کی تو ہے نہیں، اسلئے کہ اجارہ میں معقود علیہ عمل ہوتا ہے اور ضمناً مدت ہوتی ہے یا مدت متعین ہوتی ہے کہ مدت کی صورت میں عمل کی تکمیل سے بحث نہیں کی جاتی؛ بلکہ عمل مکمل ہو یا نہ ہو بہر حال اس نے اپنی محنت کی ہے تو اس کو اس کی اجرت مل جائے گی؛ یعنی سمسرہ کی معروف صورت کو اجارہ پر قیاس کر کے ناجائز کہا؛ جب کہ سمسرہ کی معروف صورت اس کے برعکس ہے کہ اس میں

---

(۱) حاشیہ ابن عابدین ۶ /۶۳

مدت ضمناً بھی نہیں ہوتی ہے؛اسی وجہ سے سمسرہ جعالہ کی ایک شکل ہے؛ نہ کہ اجارہ کی۔(۱)

جعالہ کی شکل

جعالہ یہ ایک مستقل عقد ہوتا ہے، جو اجارہ سے مختلف ہے،جعالہ کے معنی یہ ہوتے ہیں کہ اس میں نہ تو کوئی مدت مقررہ ہوتی ہے، نہ کوئی عمل مقرر ہوتا ہے؛ بلکہ عمل کے نتیجے پر اجرت دی جاتی ہے،مثلاً کسی شخص کا غلام بھاگ گیا پتہ نہیں وہ کہاں گیا، مالکِ غلام نے کسی شخص سے کہا کہ اگر تم میرے غلام کو میرے پاس لے آؤ تو تمہیں اتنی اجرت دوں گا، اب غلام کب آئے گا کتنی دیر لگے گی کتنی محنت کرنی پڑے گی؟ یہ سب کچھ مجہول ہے، ملے گا یا نہیں ملے گا، ہوسکتا ہے چھ مہینے تلاش کرتا رہا؛لیکن وہ نہ ملے اور ہوسکتا ہے کہ کل مل جائے، ہوسکتا ہے کہ بہت محنت کے باوجود نہ ملے، اور ہوسکتا ہے کہ گھر سے باہر نکلے اور مل جائے تو نہ عمل کی تعین ہے نہ مدت کی تعین ہے، مدار اس پر ہے کہ جب عمل مکمل ہوجائے گا تو پیسے ملیں گے اور اگر عمل مکمل نہیں ہوا تو نہیں ملیں گے،اس کو جعالہ کہتے ہیں۔

جعالہ کی شرعی حیثیت

☆ ''جعالہ'' لغت میں اس کو کہتے ہیں کہ کوئی شخص کسی دوسرے کے کسی کام پر کچھ معاوضہ مقرر کرلے، اصطلاح میں ''جعالہ'' کہتے ہیں کہ کسی متعین عوض اور اجرت کو کسی معلوم یا نا معلوم کام کرنے پر لازم کردینا، جس کی صورت یہ ہوتی ہے کہ کوئی شخص یہ اعلان کردے کہ جو شخص میرا گمشدہ سامان لا کر دے گا میں اس کو اپنی طرف سے اتنا انعام دوں گا

(۱) عمدۃ القاری ۸: ۶۳۲/۲

یا یوں کہے کہ کوئی میرے لیے یہ دیوار بنا کر دیدے یا کوئی گڑھا کھود کر دیدے، اتنا کہ گڑھے سے پانی نکل آئے یا میرے لیے کوئی قمیص، کرتا وغیرہ سی کر دیدے یا کوئی شخص میرا فلاں کام کر دے گا تو میں اس کو اتنا انعام دوں گا، اس کے جائز ہونے کے لیے پانچ شرطیں ہیں:

[۱] پہلی شرط یہ ہے کہ اس میں ''جعالہ'' کی اصطلاح استعمال ہو یعنی مثلاً کوئی شخص یہ کہے جو شخص میرا گمشدہ سامان لا دے تو میں اس کو اتنا ''انعام'' دوں گا۔

[۲] دوسری شرط یہ کہ معاملہ کرنے والے دونوں عاقل، بالغ، سمجھدار اور تصرف کے اہل ہوں، لہذا نابالغ، مجنون، سفیہ، مجور کے اعلان کرنے سے جعالہ درست نہیں ہوگا۔

[۳] تیسری شرط یہ کہ جعالہ جو انعام کے نام سے بھی تعبیر کیا جاتا ہے اس کا متعین ہونا ضروری ہے، لہذا اگر جعالہ (انعام) متعین نہ ہو تو درست نہیں، چونکہ جعالہ کا مقصد لوگوں کو کسی کام کی ترغیب دینا ہے اس لیے ضروری ہے کہ کام کرنے والوں کو اس کام کے بدلہ میں دی جانے والی اجرت معلوم ہو، اجرت کے علم کے بغیر کوئی شخص کام میں دلچسپی نہیں لے گا، البتہ بعض صورتوں میں اجرت کی مقدار کا تعین ضروری نہیں ہوتا جیسے فوج کا کمانڈر (Commander) یہ اعلان کرے کہ جو شخص دشمن فوج کے کسی سپاہی کو قتل کرے گا تو اس کا ساز وسامان قتل کرنے والے کو دیا جائے گا، یہ جعالہ ہے جس میں اُجرت کی مقدار مجہول ہے؛ مگر یہ جائز ہے۔

[۴] منفعت کے معلوم ہونے کے ساتھ حقیقتاً مباح ہونا بھی ضروری ہے، چنانچہ کسی شخص میں موجود جنّ کو باہر نکالنے یا کسی پر جادو کرنے پر جعالہ درست نہیں ہے، اسلئے کہ کس کے جسم میں جن ہے اور نکلا یا نہیں نکلا، عملیات اور تعویذ کا اثر ہوا یا نہیں یہ بالیقین جانا نہیں جا سکتا ہے، نیز اس عمل کا مباح ہونا بھی ضروری ہے، چنانچہ گانے (Music) پر،

میت کے لئے رونے پر اور تمام محرّمات پر جعالہ درست نہیں ہے، بنیادی بات یہ کہ جو کام فی نفسہ درست ہے اور اس کا عوض لینا بھی درست ہے تو اس پر جعالہ بھی درست ہے اور جو کام فی نفسہ ناجائز ہے یا جس کام کا عوض لینا جائز نہیں ہے، اس کو جعالہ کی شکل میں کروانا اور اس پر عوض لینا بھی جائز نہیں ہے۔

[۵] جعالہ میں یہ بھی ضروری ہے کہ جس عمل پر جعالہ کیا جارہا ہو وہ اس کام کرنے والے کے فرائض میں شامل نہ ہو۔ مثلاً ایک شخص کی گاڑی چوری ہوگئی تو وہ یہ اعلان کرتا ہے کہ جو میری اس گاڑی کے بارے میں اطلاع دے گا میں اس کو ایک لاکھ روپیہ انعام دوں گا۔ اب چور یہ اعلان سن کر گاڑی لے کر مالک کے پاس پہنچ جائے تو وہ انعام کا مستحق نہیں ہوگا؛ کیونکہ گاڑی واپس کرنا اس کی شرعی ذمہ داری ہے۔ نیز جعالہ میں کام کرنے والا اپنی اجرت کا اسی صورت مستحق قرار پاتا ہے جب وہ کام مکمل کرلے اور اگر کام کی تکمیل میں کامیاب نہ ہوسکے تو وہ اجرت سے محروم رہتا ہے۔

جعالہ کا جواز اور ائمہ کرام کا مسلک

جعالہ کی مذکورہ صورت ائمہ ثلاثہ رحمۃ اللہ علیہم کے نزدیک جائز ہے، جعالہ میں کام خواہ معلوم ہو یا نامعلوم دونوں صورتوں میں درست ہوتا ہے، ائمہ ثلاثہ کی دلیل حضرت یوسف علیہ السلام کا قصہ ہے جس میں کہا گیا کہ بادشاہ کا پیالہ گم ہوگیا جو اس کو لاکر دے گا، اس کے لیے فلاں انعام ہوگا۔

”قَالُوا نَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ

وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ"(۱)

فقہائے احناف کے نزدیک یہ عمل درست نہیں ہے، احناف کی دلیل: اس میں دھوکا پایا جاتا ہے اس طور پر کہ عمل کی مقدار بھی متعین نہیں، مدتِ عمل بھی متعین نہیں؛ جب کہ یہ باتیں شرط ہیں جیسا کہ کرایہ کی دیگر شکلوں کے متعلق بھی ان باتوں کو شرائط میں شمار کیا گیا ہے؛ لہٰذا ان شرائط کے نہ پائے جانے پر قیاساً جعالہ کی شکل بھی درست نہیں ہے، البتہ عمومِ بلوی، ضرورت اور استحسان کی وجہ سے جائز قرار دیا گیا۔

لا تجوز الجعالة عند الحنفية لما فيها من الغَرَر أي جهالة العمل والمدة قياساً على سائر الإجارات التي يشترط لها معلومية العمل والمأجور والأجرة والمدة. وإنما أجازوا فقط استحساناً دفع الجعل لمن يرد العبد الآبق (۲)

احناف میں جعالہ کا مسئلہ

☆ فقہائے مالکیہ کے نزدیک دلال کے قریب قریب ایک اور اصطلاح ہے جس کو ''جعل'' یا ''جعالہ'' سے تعبیر کیا جاتا ہے، جس کا مفہوم یہ ہے کہ ایسی منفعت پر معاوضہ طے کرنا جن کا حصول یقینی نہ ہو، اس میں اجیر اسی وقت اجرت کا مستحق ہوتا ہے، جب کہ مستاجر

(۱) یوسف: ۷۲

(۲) الفقہ الاسلامی وأدلتہ ۵: ۵۱۳/، مشروعیۃ الجعالہ، دار الفکر

کو وہ منفعت حاصل ہو جائے۔(۱)

اس اصطلاح (جعالہ) کے بارے میں جہالت کی وجہ سے اگرچہ ''اعلاء السنن'' میں عدمِ جواز کی بات کہی گئی ہے، لیکن موجودہ دور میں ضرورت اور تعامل کو دیکھتے ہوئے فقۂ مالکی کی اصطلاح سے فائدہ اٹھانا چاہیئے، جس اصطلاح کا اصل ماخذ قرآن کریم کی یہ آیت ہے:

وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ (۲)

لہذا جعالہ اور سمسرہ دونوں موجودہ دور میں جائز ہیں۔

جعالہ کا عدم جواز فقہ حنفی میں صراحتاً منقول نہیں ہے

ائمہ ثلاثہ یعنی امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمۃ اللہ علیہم جعالہ کو جائز کہتے ہیں، امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کی طرف یہ منسوب ہے کہ آپؒ جعالہ کو جائز نہیں فرماتے ہیں، کیوں کہ یہ اجارہ کی شرائط پر پورا نہیں اترتا، لیکن مجھے ایسا لگتا ہے کہ ایسی کوئی صراحت موجود نہیں ہے کہ امام ابوحنیفہؒ نے فرمایا ہو کہ جعالہ حرام ہے، البتہ جعالہ کے جواز پر بھی ان کی کوئی روایت موجود نہیں ہے، اس واسطے لوگوں نے یہ سمجھا کہ امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک جعالہ جائز نہیں۔

سمسار کو بھی جعالہ کے اصول پر قیاس کیا، چونکہ سمسرہ میں بھی نہ عمل متعین ہے اور نہ مدت متعین ہے، بلکہ یہ کہا کہ جب تم مشتری تلاش کر کے لاؤ گے تو اجرت ملے گی، یہ بھی جعالہ کی ایک شکل ہے اور جعالہ کے بارے میں امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ سے کوئی روایت نہیں ہے،

---

(۱) قاموس الفقہ ۲ / ۱۰۴

(۲) یوسف: ۷۲

اس واسطے کہا گیا کہ امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک یہ عقد جائز نہیں اور علامہ عینی رحمۃ اللہ علیہ کا کہنا کہ امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک ایسا کرنا درست نہیں، اس کے متعلق میں نے عرض کیا کہ میرا غالب گمان یہ ہے کہ اس بارے میں امام ابوحنیفہؒ سے کوئی نفی کی بات ثابت نہیں ہے، اثبات کی بھی کوئی روایت نہیں ہے، اس واسطے ان کی طرف عدم جواز کی نسبت کی جاتی ہے، ورنہ دلائل کے نقطۂ نظر سے قرآن کریم کی اس آیت کریمہ ''وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ''(١) کی روشنی میں جعالہ کا جواز واضح ہے۔

اس واسطے متاخرین احناف نے سمسرہ کی اجرت کو جائز قرار دیا، اگرچہ علامہ عینی رحمۃ اللہ علیہ لکھتے ہیں کہ حنفیہ کے نزدیک سمسرہ جائز نہیں، لیکن متاخرین حنفیہ میں علامہ شامیؒ وغیرہ نے تصریح کی ہے کہ سمسرہ بھی جائز ہے اور علامہ ابن قدامہ رحمۃ اللہ علیہ نے المغنی میں امام ابوحنیفہؒ سے بھی صراحتاً جواز نقل فرمایا ہے۔

''أَنَّ الْجَعَالَةَ فِي رَدِّ الضَّالَّةِ وَالْآبِقِ وَغَيْرِهِمَا جَائِزَةٌ. وَهٰذَا قَوْلُ أَبِي حَنِيفَةَ، وَمَالِكٍ وَالشَّافِعِيِّ. وَلَا نَعْلَمُ فِيهِ مُخَالِفًا.''(٢)

لہذا صحیح بات یہ ہے کہ حنفیہ کے نزدیک بھی سمسرہ جائز ہے۔

جعالہ کے جواز پر جمہور کا استدلال

جمہور قرآن کریم کی آیت سے استدلال کرتے ہیں کہ حضرت یوسف علیہ السلام کے واقعہ

---

(١) یوسف:٧٢

(٢) المغنی لابن قدامہ ٦/ ٩٣، مکتبۃ القاہرہ

میں ہے:

”وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ “(۱)

”انہوں نے کہا: ہمیں بادشاہ کا کٹورا نہیں ملتا جو اسے لائے گا، ایک اونٹ کے برابر کا غلہ راشن ملے گا اور میں اس کا ضامن ہوں“۔

اب یہاں پیالہ گم ہو گیا اور یہ کہا جا رہا ہے کہ جو بھی لائے گا اس کو ایک اونٹ کے برابر راشن ملے گا، جو معاملہ کیا گیا اس میں نہ تو مدت مقرر ہے نہ عمل کی مقدار مقرر ہے، بلکہ عمل کے نتیجے میں اجرت طے کی گئی ہے، یہ جعالہ ہے اور شرائع من قبلنا ہمارے لیے حجت ہوتی ہیں، جب تک کہ ہماری شریعت میں ان کی تردید نہ ہو، لہذا یہ جائز ہے، اور یہ ائمہ ثلاثہ کا استدلال ہے۔(۲)

سنت سے اس کے جواز کی دلیل نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی وہ حدیث مبارک ہے جو آپ نے غزوہ حنین کے موقع پر ارشاد فرمائی تھی:

”مَنْ قَتَلَ قَتِيلًا لَهُ عَلَيْهِ بَيِّنَةٌ فَلَهُ سَلَبُهُ“(۳)

جس نے کسی کافر کو قتل کیا اور اس کے پاس اس کی دلیل ہو تو اس کافر کا سامان اس کو ملے گا۔

اس حدیث کی روشنی میں جعالہ کی مندرجہ ذیل صورتیں جائز تصور ہوں گی؛ اس لیے کہ ان صورتوں میں نزاع کا اندیشہ نہیں ہے۔

---

(۱) یوسف: ۷۲

(۲) اسلام اور جدید معاشی مسائل ۱۹۹/۲

(۳) بخاری ۱۶۲/۸، حدیث: ۳۱۴۲، دار طوق النجاۃ

☆ حکومت کا یہ اعلان کرنا کہ جو کمپنی کسی جگہ سے تیل تلاش کرے گی تو اس حاصل ہونے والے تیل کی آمدنی میں سے انعام کے طور پر اسے اتنے فیصد دیا جائے گا۔

☆ مالک مکان کا یہ کہنا تم میرا یہ مکان فروخت کرواور اگر تم کامیاب ہوگئے تو تمہیں اس کی قیمت کا اتنے فیصد انعام دیا جائے گا۔

☆ باغ کے مالک کا یہ کہنا کہ تم میرے باغ کا پھل اتارو، جتنا اتاروگے اس میں سے اتنا انعام کے طور پر آپ کو ملے گا۔(۱)

جعالہ کے جواز کی حکمت ومصلحت

بعض اوقات کسی کام کی اجرت یا مدت مجہول ہونے کی وجہ سے عقدِ اجارہ ممکن نہیں ہوتا اور کوئی ایسا شخص بھی نہیں ملتا جو اجرت یا مدت کی تعیین کے بغیر کام کرنے کے لیے تیار ہو، اسی لئے شریعت نے لوگوں کی اس ضرورت کے پیشِ نظر جعالہ کو جائز قرار دیا ہے۔

جعالہ اور اجارہ میں فرق

جعالہ ایک مستقل عقد ہے جو درج ذیل امور میں اجارہ سے مختلف ہے:

۱۔ جعالہ میں عامل کا تعین شرط نہیں کہ فلاں شخص ہی یہ کام کرے؛ بلکہ جو شخص بھی کام کردے وہ اس مال کا مستحق ہوتا ہے؛ جبکہ اجارہ ہمیشہ متعین شخص کے ساتھ ہوتا ہے۔

---

(۱) ان صورتوں میں قفیز طحان کا اشکال ہوسکتا ہے؛ لیکن حقیقت یہ ہے کہ یہ صورتیں الگ ہے اور قفیز طحان الگ ہے؛ اس لیے کہ قفیز طحان میں اجیر کے عمل سے جو چیز وجود میں آتی ہے، اسی میں سے اجیر کی اجرت طے کی جاتی ہے؛ جب کہ ان صورتوں میں چیز یا تو پہلے سے موجود ہے یا چیز کے وجود میں آنے کے بعد اس چیز کے بجائے، اس چیز سے حاصل ہونے والی آمدنی میں سے اجیر کو اجرت دی جارہی ہے؛ لہٰذا ان صورتوں میں اور قفیز طحان کی صورت میں اختلاف ہے۔

۲۔اجارہ میں مدت متعین ہوتی ہے؛ جبکہ جعالہ میں مدت کا تعین شرط نہیں، البتہ اگر کام کرانے والے نے یہ تصریح کردی ہو کہ یہ کام فلاں تاریخ تک کرنا ضروری ہے تو اس صورت میں مدت کا لحاظ رکھنا ضروری ہے۔

۳۔جعالہ میں یہ ضروری نہیں کہ کام کرنے والے نے اس کی ذمہ داری قبول بھی کی ہو؛ جبکہ اجارہ میں یہ لازم ہے۔

۴۔اجارہ عقد لازم ہے اور جعالہ غیر لازم یعنی اجارہ شروع ہونے کے بعد کوئی فریق اسے یکطرفہ ختم نہیں کرسکتا؛ جبکہ جعالہ ختم کرنے کے لیے کام کروانے والے کو مطلع کرنا ضروری نہیں ہے۔

جعالہ اور سمسرہ میں فرق

جعالہ ایک مستقل عقد ہے جو بعض امور میں سمسرہ سے مختلف ہے:

۱۔جعالہ میں عامل کا تعین شرط نہیں کہ فلاں شخص ہی یہ کام کرے؛ بلکہ جو شخص بھی کام کردے وہ اس مال کا مستحق ہوتا ہے؛ جبکہ سمسرہ میں عامل جو کہ دلال یا بروکر ہوتا ہے وہ متعین ہوتا ہے۔

۲۔جعالہ میں یہ ضروری نہیں کہ کام کرنے والے نے اس کی ذمہ داری قبول بھی کی ہو؛ جبکہ سمسرہ میں یہ لازم ہے۔

۳۔سمسرہ عقد لازم ہے اور سمسرہ غیر لازم یعنی اجارہ شروع ہونے کے بعد کوئی فریق اسے یکطرفہ ختم نہیں کرسکتا؛ جبکہ جعالہ ختم کرنے کے لیے کام کروانے والے کو مطلع کرنا ضروری نہیں ہے۔

۴۔سمسرہ میں سمسار سے عمل اور اجرت طے ہوتی ہے؛ جب کہ جعالہ میں کسی متعین شخص سے عمل طے نہیں کیا جاتا؛ بلکہ جو کوئی عمل مکمل کرلے تو عمل کی تکمیل پر اس کو اجرت مل جاتی ہے۔

سمسرہ اور مضاربت میں فرق

☆حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہ کا قول ہے کہ ''اگر کسی شخص سے یہ معاملہ کرے کہ میرا یہ کپڑا فروخت کردو، اگر اتنی قیمت سے زائد میں فروخت کروگے تو جتنا زیادہ ہوگا وہ تمہارا ہوگا یعنی میرا یہ کپڑا سو روپے میں فروخت کردو اگر سو روپے سے زیادہ میں بیچو تو جتنے زیادہ ہوں گے وہ تمہارے ہیں، حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ اس میں کوئی حرج نہیں۔

''وَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ لَا بَأْسَ أَنْ يَقُولَ بِعْ هَذَا الثَّوْبَ فَمَا زَادَ عَلَى كَذَا وَ كَذَا فَهُوَ لَكَ''(۱)

حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ سے منقول ہے کہ: ''آپؓ اس بات میں کوئی حرج نہیں سمجھتے تھے کہ اپنا کپڑا کسی کو دیکر یہ کہیں کہ اس کو اتنے دام میں فروخت کردیں، زائد رقم آپ رکھ لیں۔

عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ:أَنَّهُ كَانَ لَا يَرَى بَأْسًا أَنْ يُعْطِيَ الرَّجُلُ الرَّجُلَ الثَّوْبَ، فَيَقُولَ: بِعْهُ بِكَذَا وَ كَذَا، فَمَا

(۱) بخاری ۵/ ۵۵۴، باب اجر السمسرہ، دار طوق النجاۃ

ازْدَدْتَ فَلَكَ (١)

ابن سیرین رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں اگر یہ کہے کہ: اس کو فروخت کرو جو بھی نفع ہوگا تو وہ تمہارا ہوگا یا میرے اور تمہارے درمیان مشترک ہوگا تو اس میں کچھ حرج نہیں ہے۔

وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ إِذَا قَالَ بِعْهُ بِكَذَا فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ (٢)

ابن عباس رضی اللہ عنہ کے اس قول پر مالکیہ نے عمل کیا ہے، دوسرے ائمہ کہتے ہیں کہ یہ جائز نہیں، اس واسطے کہ اگر بالفرض سو روپے مقرر کیے اور کہا کہ جو سو سے زیادہ ہوں گے وہ تمہاری اجرت ہوگی، اب اگر وہ کپڑا سو روپے میں ہی فروخت ہو تو سمسار کو کچھ بھی نہیں ملے گا، جو حضرات جائز کہتے ہیں ان کا کہنا یہ ہے کہ اگر سمسار کو کچھ نہیں ملا تو نہ ملے یہ ایسا ہی ہے جیسا کہ عقد مضاربت میں اگر کوئی شخص مضاربت کا عقد کرتا ہے تو اس میں بسا اوقات اس کو کچھ بھی نہیں ملتا ایسے ہی اگر یہاں بھی نہ ملا تو کوئی حرج نہیں۔

لیکن جمہور کا کہنا یہ ہے کہ مضاربت کا معاملہ اور ہے اور سمسرہ کا معاملہ اور ہے، سمسرہ میں اس کو کوئی نہ کوئی اجرت ضرور ملنی چاہیے، جب اس نے عمل پورا کر لیا ہے تو اب اجرت اس کا حق ہے، سمسرہ میں ایک تو جہالت چلی آرہی تھی کہ پتہ نہیں کوئی مشتری ملے گا یا نہیں، بیچارہ محنت کرتا رہا، محنت کر کے مشتری تلاش کیا، لیکن وہ بھی سو سے زیادہ میں نہیں خریدا تو اس صورت میں یہ بیچارہ نقصان میں رہے گا، لہذا یہ صورت جائز نہیں، حنفیہ کا مسلک بھی یہی ہے کہ یہ صورت جائز نہیں۔

(١) مصنف ابن شیبہ ٤/ ٣٠٢، حدیث: ٢٠٣٩٧، مکتبۃ الرشد

(٢) بخاری ٥/ ٥٥٤، باب اجر السمسرہ، دار طوق النجاۃ

اس کا حل یہ ہے کہ اس طرح معاملہ طے نہ کیا جائے کہ اتنے میں بیچو اور اس سے زیادہ جو رقم حاصل ہوگی وہ تمہاری اجرت ہوگی؛ بلکہ چیز بیچنے پر الگ سے اجرت طے کی جائے کہ فلاں چیز بیچنے پر اتنی اجرت ملے گی، اب اگر زائد میں بیچ دیا تو اجرت کے علاوہ اپنی مرضی سے بطور انعام کچھ دینا ہو تو دیدے۔

قفیز الطحان کسے کہتے ہیں؟

قفیز الطحان کے معنی یہ ہے کہ کسی شخص کو گیہوں دیں کہ وہ اس کو پیس کر آٹا بنا کر دے اور اس کا ایک قفیز تمہاری اجرت ہوگی، اسے نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے منع فرمایا ہے۔

لہذا ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ نے ان تمام صورتوں کو اس پر قیاس کیا ہے جہاں نتیجۃً عمل کے کچھ حصے کو اجر تبنا دیا گیا ہو؛ مثلاً کسی کو دھاگہ دیا اور کہا کہ کپڑا بناؤ، جو کپڑا بناؤ گے اس کا ایک گز تمہارا ہوگا یا کہا کہ روئی توڑو جتنی روئی توڑو گے اس کی آدھی تمہاری ہوگی یا کہا کہ گندم کاٹو جو گندم کاٹو گے اس میں سے ایک من تمہارا ہوگا تو یہ سب امور ناجائز ہیں۔

امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ نے قفیز طحان کی بنیاد پر ہی مزارعت کو ناجائز کہا ہے، اسی وجہ سے وہ کہتے ہیں کہ اگر کسی کو زمین دی اور کہا کہ زمین پر کاشت کرو اور جو کاشت کرو گے اس میں اتنا تمہارا ہوگا اور اتنا میرا ہوگا تو یہ قفیز طحان کے معنی میں ہے؛ لہذا یہ ناجائز ہے۔

قفیز طحان کی تفصیل

قفیز طحان کے حکم کے متعلق علمائے فقہ نے جو لکھا ہے اس کا حاصل یہ ہے کہ

(ا) قفیز طحان کی ممانعت اس صورت میں ہے جبکہ ایسی شرط لگائی جائے کہ اس کی اجرت اس کے عمل سے حاصل ہونے والی چیز سے ہی دی جائے گی؛ اور اگر شرط نہیں لگائی

بلکہ مطلق کہا، پھر اسی چیز سے اس کی اجرت ادا کی تو یہ جائز ہے۔

(۲) چوں کہ آج کل اس طرح سے اجرت دینے کا عرف ہوگیا ہے اور عرف قیاس کے لیے مخصص بن سکتا ہے؛ لہذا عرف کی بنیاد پر اس کو جائز قرار دیا جائے گا اور عرف کی وجہ سے قیاس کو ترک کر دیا جائے گا یعنی اسے ممانعت کو قفیز طحان ہی تک محدود رکھا جائے گا، اور اس کو دوسرے اشیاء کی طرف متعدی نہیں مانا جائے گا۔

(۳) قفیز طحان کی ممانعت اس وقت ہے جب کہ اجرت میں وہی چیز دی جائے جو اجیر کے عمل سے حاصل ہوئی ہے اور اگر ایسا نہیں ہے تو پھر یہ جائز ہے؛ مثلاً کچا آٹا دیا کہ اس کی روٹی بنائی جائے اور اجرت میں کچھ متعین کچا آٹا مقرر کیا تو یہ جائز ہے۔

(۴) اس معاملے میں اجرت جو مجہول ہے وہ مفضی الی النزاع نہیں ہیں، بلکہ وہ جہالت یسیر ہے، جس سے معاملے پر اثر نہیں پڑتا ہے، کیونکہ کسی نہ کسی صورت میں اس کا تناسب متعین ہوتا ہے؛ لہذا اس جہالت سے اجارہ فاسد نہ ہوگا۔

(۵) شریعت میں اس طرح کی اجرت کے لیے مزارعت، مساقات اور مضاربت والی نظیریں صحت وصراحت کے ساتھ ثابت ہے جس میں عامل کے عمل سے اس کی اجرت مقرر کرنے کو جائز قرار دیا گیا۔(۱)

لہذا ان وجوہات کی وجہ سے اس طرح سے اجرت مقرر کرنے کو جائز قرار دیا گیا۔

دلالوں میں علماء

دلالی کا کاروبار بڑا نفع بخش ہوتا ہے، جو لوگ یہ پیشہ اختیار کرتے ہیں، ان کو دلال

---

(۱) انعام الباری ۶/ ۵۶۳، احسن الفتاوی ۷/ ۳۱۲، اسلام اور جدید معاشی مسائل ۲/ ۲۴۱، جدید فقہی مسائل ۴/ ۳۳۳

کہتے ہیں، یہ بائع اور مشتری کے درمیان سامانِ تجارت کی قیمت طے کرتے کراتے ہیں، ہر قسم اور ہر جنس کی تجارتی چیزوں پر بولی بولتے ہیں اور طے شدہ دلالی کی رقم وصول کرتے ہیں۔

دلالی کے اس پیشہ کو علماء نے بھی اختیار کیا، مثلاً: محدث ابوالحسن احمد بن عبداللہ بن زریق بغدادی رحمۃ اللہ علیہ سوتی کپڑوں کے دلال تھے، محدث ابواحمد بن سلیمان بن فارس دلال نیشاپوری اور محدث ابومحمد عبدالعزیز بن حسن بن خلف دلال قاری جرجانی بھی دلالی کیا کرتے تھے۔

جانوروں کے دلالوں میں علماء

چوپایوں اور غلاموں کی خرید وفروخت میں دلالی کرنے والے کونخاس کہتے ہیں، یہ نخاس طرفین کے بیچ جانور کی رقم طے کر کے دلالی کی رقم وصول کرتے تھے، سمعانی کہتے ہیں کہ اس پیشہ سے علماء ومحدثین اوران کے آباء واجداد کی ایک جماعت منسلک تھی۔

جیسے: محدث ابوجعفر محمد بن سلیمان بن حبیب نخاس گھوڑوں کے دلال تھے، ایسے ہی محدث ابوجمیلہ مفضل بن صالح نخاس، محدث ابوعلی حسن بن علی موسی نخاس، محدث ابوبکر احمد بن جعفر نخساری ملی، محدث ابوالقاسم عبداللہ بن حسن بن سلیمان نخاس مقری، محدث ابو الحسین محمد بن نصر بن محمد بن سعد نخاس موصلی، محدث ابوالفتح عبداللہ بن عبداللہ بن عبد الملک بن محمد نخاس، محدث ابوالفتح احمد بن علی نخاس، محدث ابوطالیسا محمد بن مظفر بن ابوبکر نخاس اور محدث ابواسحاق ابراہیم بن میمومہ نخاس وغیرہ؛ یہ سب علماء دین جانوروں کی

دلالی کیا کرتے تھے۔(۱)

بروکری کا کام کرنے والوں کیلئے شرعی اصول وہدایات

کمیشن ایجنٹ اور بروکر کو درج ذیل امور کا شرعاً لحاظ رکھنا لازمی ہے:

اول: جس معاملے میں بروکری کرے اس کے اونچ نیچ سے واقف ہو، اپنی ناتجربہ کاری یا ناواقفیت کے سبب فریقین میں سے کسی کو نقصان نہ پہنچائے۔

دوم: بروکری میں سچائی اور امانت داری کو لازم پکڑے، خیانت کرتے ہوئے کسی بھی فریق سے زیادہ منافع نہ اینٹھا جائے اور نہ کسی فریق کو نقصان پہنچایا جائے، سامان کی خامی وخوبی مکمل طور پر واضح کر دے، بروکر خریدار کو دھوکہ دیکر گھٹیا چیز کو اچھی اور معیاری ظاہر کرکے محض اپنا کمیشن حاصل کرنے کے لیے جھوٹ کا سہارا نہ لے۔

سوم: ہر قسم کی دھوکہ دہی سے اجتناب کرے۔

چہارم: کام سے پہلے ہی بائع/مشتری جس کے لئے بروکری کر رہا ہے، اس سے اپنا کمیشن طے کر لے، تاکہ تنازعات سے بچا جا سکے، کمیشن متعین نہ ہونے سے بروکری کی رقم لینا درست نہیں ہے، اگر طے نہ ہو تو خاموشی سے اپنے پاس پیسے رکھنا بھی جائز نہیں ہے، یہ حرام اور چوری کے زمرے میں شمار ہوگا، اگرچہ پہلے سے معروف ہی کیوں نہ ہو۔

پنجم: ایسے معاملے میں ایجنٹ نہ بنے جو حرام ہو یا کسی حرام کام میں اعانت ہو، جیسے سود پر مشتمل معاملہ، یا شراب، جوا، موسیقی کے آلات وغیرہ کا معاملہ۔

ششم: خود غرض لالچی نہ بنے، محض اپنے مفاد کی خاطر دوسروں کو دھوکے میں نہ رکھے۔

---

(۱) مسنون اصول تجارت، ص:۲۳۸

ہفتم: محض قیمت بڑھانے یا دوسروں کو معاملے میں پھنسانے کی غرض سے تجارتی گفتگو نہ کرے جیسا کہ آج کل بہت سی دکانوں میں ایجنٹ آپس میں ملے ہوئے ہوتے ہیں، محض ایک دوسرے کی ہاں میں ہاں ملا کر مخاطب کو لوٹ لیتے ہیں، ایسی محنت سے حاصل ہونے والی کمائی حرام و ناجائز ہے۔

حافظ ذوالفقار صاحب اپنی کتاب معیشت وتجارت کے اسلامی احکام میں لکھتے ہیں:

> ''کمیشن ایجنٹ کے لئے یہ از حد ضروری ہے کہ وہ قابل اعتماد اور صادق و امین ہونے کے ساتھ ساتھ اس شعبہ میں مکمل مہارت بھی رکھتا ہو؛ کیونکہ لوگ انہی اوصاف کو مدنظر رکھ کر اپنی گراں قدر جائیدادوں کی خرید وفروخت کیلئے ان کی خدمات حاصل کرتے ہیں؛ لہٰذا خریدار کو حقیقت حال سے آگاہ کرنا اور چیز کو اس کی مارکیٹ قیمت پر بیچنا کمیشن ایجنٹ کی بنیادی ذمہ داری ہے، علاوہ ازیں حکومتِ وقت کا بھی فرض ہے کہ وہ ایسا ضابطۂ اخلاق وضع کرے جس کی پابندی ہر کمیشن ایجنٹ پر لازم ہو اور ملک کے تمام کمیشن ایجنٹس کا پورا ریکارڈ (Record) حکومت کے پاس موجود ہو؛ تاکہ جائیداد کی خرید وفروخت کے معاملات میں دھوکہ دہی کا سد باب کیا جاسکے اور فراڈ (Fraud) کی صورت میں ایجنٹ کو بھی قانون کی گرفت میں لایا جاسکے۔''(۱)

---

(۱) معیشت وتجارت کے اسلامی احکام: ۱۱۸

کمیشن کا عام مفہوم

☆ ''کمیشن'' کا عام مفہوم یہ سمجھا جاتا ہے کہ ''کسی کی راہنمائی اور تعاون پر معاوضہ لینا'' اور بسا اوقات راہنمائی اور تعاون کے بغیر لئے جانے والے معاوضہ کو بھی عرف میں کمیشن کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے؛ لیکن ''کمیشن'' کی مروجہ شکلوں کا فقہی نقطۂ نظر سے تجزیہ کیا جائے تو یہ بات سامنے آتی ہے کہ اس کی کسی شکل پر ''اجارے'' کی تعریف صادق آرہی ہے، کسی پر ''دلالی'' کی حقیقت منطبق ہوتی ہے، جب کہ بہت سی صورتوں پر ''سود'' یا ''رشوت'' کی تعریف صادق آتی ہے، لہٰذا کمیشن کی کسی بھی شکل پر حکم شرعی کی تطبیق سے پہلے اس کی حیثیت ونوعیت کو متعین کرنا ضروری ہوگا، اس لئے مناسب معلوم ہوتا ہے کہ ''کمیشن'' کا عموماً جن فقہی ابواب سے تعلق ہوسکتا ہے، ان کے سلسلے میں کچھ بنیادی نکات کی طرف اشارہ کیا جائے؛ تاکہ ان کی روشنی میں مروجہ شکلوں کو پرکھنا اور حکمِ شرعی کو ان پر منطبق کرنا آسان ہو۔

دلالی کی تعریف

☆ عاقدین یا بائع اور مشتری کے درمیان معاملات طے کرانے میں جو شخص اپنا کردار ادا کرتا ہے، اس کو ''سمسار'' یا ''دلال'' کہا جاتا ہے۔

والسمسار فی الأصل هو القیم بالأمر والحافظ له.
ثم استعمل فی متولی البیع والشراء لغیره(۱)

---

(۱) تکملة فتح الملهم / باب تحریم الحاضر للبادی ۱/۶/۳۳ مکتبة دار العلوم کراچی

وَالسَّمْسَرَةُ اصْطِلَاحًا: هِيَ التَّوَسُّطُ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالْمُشْتَرِي وَالسِّمْسَارُ هُوَ: الَّذِي يَدْخُلُ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالْمُشْتَرِي مُتَوَسِّطًا لِإِمْضَاءِ الْبَيْعِ وَهُوَ الْمُسَمَّى الدَّلَّالُ لِأَنَّهُ يَدُلُّ الْمُشْتَرِيَ عَلَى السِّلَعِ وَيَدُلُّ الْبَائِعَ عَلَى الْأَثْمَانِ (۱)

اب اگر یہ دلال ایسے معاملات میں ہو جس میں دوسرے کسی فرد یا معاشرے کا نقصان لازم نہ آتا ہو تو باتفاقِ ائمہ اِس کی گنجائش ہے؛ البتہ اگر اس سے عوام کا نقصان ہو یا لوگوں کے لئے تنگی پیش آئے تو بتقضائے حدیث: ''لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ'' (۲) ایسی دلالی مکروہ ضرور ہوگی، بہرحال اگر دلالی میں باقاعدہ معاملہ طے ہو اور کسی قسم کی جہالت نہ ہو تو فی نفسہ اس کے جواز میں کوئی شبہ نہیں اور اگر معاملہ مجہول ہو تو مذہب حنفیہ میں اس کو فاسد قرار دیا گیا ہے اور اس صورت میں کام پورا ہونے پر اجرِ مثل کی بات کہی گئی ہے، نہ کہ مقررہ اجرت کی؛ درج ذیل عبارت کا محمل یہی صورت ہے:

''وَفِي الدَّلَّالِ وَالسِّمْسَارِ يَجِبُ أَجْرُ الْمِثْلِ'' (۳)

لیکن اگر جہالت معمولی ہو یا کثرت تعامل کی وجہ سے موجب نزاع نہ رہی ہو تو اس کو متاخرین فقہاء نے ضرورۃً جائز قرار دیا ہے۔

---

(۱) الموسوعة الفقهية الكويتية ۱۰/ ۱۵۲

(۲) مسند احمد ۱۲/ ۲۶۳، حدیث: ۷۳۱۲، مؤسسة الرسالہ

(۳) فتاویٰ شامی ۶/ ۶۳، کتاب الاجارہ، دارالفکر

کمیشن کے اصول سے متعلق اِدارۃ المباحث الفقہیہ جمعیۃ علمائے ہند کی تجاویز

☆ اِدارۃ المباحث الفقہیہ جمعیۃ علمائے ہند کے گیارہویں فقہی اجتماع منعقدہ ۲۳ر تا ۲۵ر ربیع الثانی ۱۴۳۶ھ مطابق ۱۳ تا ۱۵ر فروری ۲۰۱۵ء بمقام: جامعہ اسلامیہ دارالعلوم حیدرآباد میں ''کمیشن اور اُس کی مروجہ شکلوں'' کے بارے میں بحث وتمحیص کے بعد درج ذیل امور طے پائے:

[۱] موجودہ دَور میں کمیشن ایسا لفظ ہے جو اپنی نوعیتوں کے اعتبار سے مختلف معانی پر منطبق ہوتا ہے، کہیں کمیشن کا اطلاق دلالی، اجارہ یا جعالہ پر کیا جاتا ہے، اور کہیں ابتداءً تبرع یا احسان پر اور کہیں صریح رشوت پر، لہٰذا نہ تو ہر طرح کے کمیشن کو جائز کہنا صحیح ہے اور نہ ہی ہر طرح کے کمیشن پر عدمِ جواز کا اطلاق درست ہے، بلکہ اصل حقیقت کو پیشِ نظر رکھ کر حکمِ شرعی متعین کیا جائے گا۔

[۲] جن صورتوں میں کمیشن، دلالی یا جعالہ کے دائرے میں آتا ہے ان میں جواز کے لیے درج ذیل شرطوں کا لحاظ ضروری ہوگا:

(۱) کمیشن کسی واجبی ذمہ داری کا عوض نہ ہو، یعنی ایسے کام کا عوض نہ ہو جو عامل پر پہلے سے واجب ہو۔

(۲) کمیشن کسی ایسے مباح عمل کے عوض نہ ہو جو عامل پر پہلے سے واجب ہو۔

(۳) کمیشن کی تعیین اور لین دین باہمی رضامندی سے ہو اور کسی قسم کا جبر ودباؤ نہ ہو۔

(۴) کسی مباح عمل کے عوض میں ہی کمیشن کا لین دین ہو۔

(۵) کمیشن ایسا متعین ہو جو بعد میں فریقین کے درمیان نزاع کا سبب نہ بنے، خواہ ایک متعینہ رقم ہو یا فیصد کے حساب سے۔

(٦) کمیشن کا پورا عمل دھوکہ دہی اور جبر و اکراہ سے خالی ہو اور فریقین سے اجرت کی مقدار مخفی نہ ہو۔(۱)

کمیشن پر خرید و فروخت کی فقہی نوعیت

بعض فقہاء و محدثینِ کرام کمیشن پر خرید و فروخت کے مسائل کو اجارہ یعنی کرایہ داری کے معاملات اور بعض حضرات جعالہ کے ضمن میں ذکر کرتے ہیں اور بعض اسے وکالہ (ایجنسی) (Agency) بھی کہتے ہیں، صحیح بخاری میں بھی اس کا تذکرہ اجارہ کے عنوان میں ہوا ہے، چونکہ بنیادی طور پر اجارہ، جعالہ اور وکالہ تینوں جائز ہیں اس لیے اس اختلاف کا کمیشن کے جواز پر فرق نہیں پڑتا، اجارہ اور ایجنسی کی حقیقت تو معروف ہے البتہ جعالہ غیر معروف اصطلاح ہے، آگے اس کی وضاحت آ رہی ہے۔

وکالت کی شرعی حقیقت اور اس پر معاوضہ لینے کا جواز

☆ وکالت کی شرعی حقیقت یہ ہے کہ آدمی دوسرے کا نائب بن کر کام کرے، اب اس کام کرنے پر حسبِ شرائط اجارہ اس کے لئے عوض لینے میں کوئی حرج نہیں ہے، یہ بھی اجارہ علی العمل کی ایک شکل ہے۔

”كُلُّ عَقْدٍ جَازَ أَنْ يَعْقِدَهُ الْإِنْسَانُ بِنَفْسِهِ جَازَ أَنْ

(۱) ماخوذ از: کتاب النوازل ۱۲/ ۳۹۵

يُوَكِّلَ بِهِ غَيْرَهُ لِأَنَّ الْإِنْسَانَ قَدْ يَعْجِزُ عَنِ الْمُبَاشَرَةِ
بِنَفْسِهِ عَلَى اعْتِبَارِ بَعْضِ الْأَحْوَالِ فَيَحْتَاجُ إِلَى أَنْ
يُوَكِّلَ غَيْرَهُ فَيَكُونَ بِسَبِيلٍ مِنْهُ دَفْعًا لِلْحَاجَةِ"(۱)

بروکری کی قسمیں

☆ دلالی مطلقا جائز ہے(۲) خواہ (الف) دلالی زمانہ کے ساتھ محدود ہو جس میں مدت معلوم ہوتی ہے مثلا مدت ایک مہینہ ہوتی ہے کہ اس مدت کے ختم ہوتے ہی دلالی ختم ہو جاتی ہے، چاہے اس میں نتیجہ حاصل ہو یا نہ ہو، اس میں دلال اجیر خاص بھی ہو سکتا ہے جس میں مالک دلال کو اپنے کام کے لئے مخصوص کر لیتا ہے یا وہ دلال اجیر مشترک بھی ہو سکتا ہے، یا (ب) دلالی عمل کے ساتھ محدود ہو، چاہے عمل تھوڑا ہو یا زیادہ کہ کام ختم ہونے پر دلالی بھی ختم ہو جائے مثلا کسی کو گھر فروخت کرنے کا دلال بنائے تو فروخت ہوتے ہی دلال کا کام ختم ہو جائے گا اس میں زمانہ کی تحدید نہیں ہوگی، امام سرخسی رحمۃ اللہ علیہ لکھتے ہیں:

وَإِنْ اسْتَأْجَرَهُ - اى السمسار - يَوْمًا إِلَى اللَّيْلِ بِأَجْرٍ
مَعْلُومٍ لِيَبِيعَ لَهُ، أَوْلِيَشْتَرِيَ لَهُ فَهَذَا جَائِزٌ(۳)

اگر کوئی دلال کو دن بھر کے لیے اجرت متعینہ پر لے؛ تا کہ وہ مستاجر کے لئے کوئی چیز خرید وفروخت کرے تو یہ جائز ہے۔

---

(۱) ھدایہ مع فتح القدیر ۷/۵۰۱، کتاب الوکالہ، دار الفکر

(۲) یہ قول حضرات ابراہیم نخعی، ابن سیرین، عطاء رحمۃ اللہ علیہم وغیرہ سے منقول ہے جیسا کہ گزرا، اس سلسلہ میں احناف، اور مالکیہ کا مشہور قول اور شوافع کا ظاہری قول اور حنابلہ کا مذہب بھی یہی ہے ہے۔

(۳) المبسوط: ۱۵/۱۱۵، باب السمسار، دار المعرفہ

دلال کی اجرت کے جواز کی متفق علیہ صورت

دلال کی اجرت کے بارے میں فقہائے کرام کے درمیان کچھ اختلاف ہے، پہلے یہ سمجھ لینا چاہئے کہ دلالی کی ایک صورت تو ایسی ہے جس کا جواز متفق علیہ ہے، متفق علیہ صورت یہ ہے کہ کسی شخص نے کہا مثلاً میرا فلاں مکان ہے تم اس کے لیے مشتری تلاش کرو اور مدت مقرر کردی کہ ایک مہینہ کے اندر اندر تمہیں میرے لیے مشتری تلاش کرنا ہے، اس ایک مہینہ میں تم میرے اجیر ہوں گے اور اس کام کے لیے میں تمہیں اتنی اجرت ادا کروں گا۔

اس معاہدہ کی رو سے اگر فرض کریں کہ اس نے پندرہ دن میں مشتری تلاش کرلیا اور بائع ومشتری کے درمیان سودا ہو گیا تو اس کو پندرہ دن کی اجرت مل جائے گی، جیسا کہ کسی نے کسی کام کے لیے کسی کو ایک مہینہ کے لیے اجیر رکھا تھا اور اس کی ایک ماہ کی اجرت پانچ ہزار مقرر کی گئی تھی، اس نے پندرہ دن میں تلاش کرلیا تو اس کی اجرت ڈھائی ہزار ہوگئی، یہ صورت درحقیقت سمسرہ کی نہیں؛ بلکہ حقیقت میں یہ اجارہ ہے اور اس کے جواز پر سب کا اتفاق ہے اور اگر فرض کریں کہ وہ پورا مہینہ کوشش کرتا رہا، مشتری تلاش کرتا رہا، لیکن اس کو کوئی مشتری نہ ملا تب بھی مہینہ ختم ہونے پر اس کے پانچ ہزار روپے واجب ہو جائیں گے، اس لیے کہ یہ اجارہ ہے جس کے جواز میں کسی کا اختلاف نہیں ہے۔(۱)

بروکری کا کمیشن متعین کرنے کا حکم

☆بروکری کی صورت یہ ہوتی ہے کہ مال بیچنے والا شخص بروکر سے کہتا ہے کہ جو سامان

(۱)المبسوط للسرخسی ۱۵: ۱۱۵/، عون المعبود ۹: ۱۲۴/، طبع بیروت

بھی تو بیچے گا اس کی قیمت کا دو فیصد یا ایک فیصد تجھے ملے گا، اس طرح کی بروکری جس میں اجرت متعین ہو مفتی بہ قول کے مطابق جائز ہے۔

وَفِي الْحَاوِي: سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أُجْرَةِ السِّمْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ وَإِنْ كَانَ فِي الْأَصْلِ فَاسِدًا لِكَثْرَةِ التَّعَامُلِ وَكَثِيرٌ مِنْ هَذَا غَيْرُ جَائِزٍ، فَجَوَّزُوهُ لِحَاجَةِ النَّاسِ إِلَيْهِ كَدُخُولِ الْحَمَّامِ وَعَنْهُ(۱)

☆حضرت مولانا تھانوی رحمۃ اللہ علیہ نے اس طرح کے کمیشن کو جائز کہا ہے، یہی رائے حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب کی بھی ہے۔(۲)

☆دارالافتاء جامعہ علوم الاسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن کا فتوی ہے:

واضح رہے کہ مکانات وغیرہ کی خرید وفرخت میں بروکر کے بروکری کی اجرت لینا شرعا جائز ہے، بشرطیکہ جس کام پر بروکری اور کمیشن لی جارہی ہو وہ کام فی نفسہ جائز ہو یعنی معاملہ غیر شرعی نہ ہو اور بروکر کسی معاملہ میں خود خریدار یا فروخت کنندہ نہ ہو؛ ورنہ بروکری جائز نہیں ہوگی اور بروکری یعنی اجرت متعین ہو، مجہول نہ ہو اور اجرت کا تعین یا تو شرح فیصد کے اعتبار سے ہو مثلا ایک فیصد یا دو فیصد اجرت طے ہو جائے یا لمسم (Lumpsum) رقم کے اعتبار سے اجرت متعین

(۱) ردالمحتار: ۶/ ۶۳، کتاب الاجارۃ، دارالفکر

(۲) امداد فتاوی: ۳/ ۶۳، امداد الاحکام: ۳/ ۵۸۹، کتاب الفتاوی: ۱۰/ معاشی وتجارتی مسائل

ہوجائے کہ بروکری پر اتنی طے شدہ رقم ملے گی۔

”وَفِي الْحَاوِي: سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أُجْرَةِ السِّمْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ وَإِنْ كَانَ فِي الْأَصْلِ فَاسِدًا لِكَثْرَةِ التَّعَامُلِ وَكَثِيرٌ مِنْ هَذَا غَيْرُ جَائِزٍ، فَجَوَّزُوهُ لِحَاجَةِ النَّاسِ إِلَيْهِ كَدُخُولِ الْحَمَّامِ وَعَنْهُ“(۱)

کیا بروکر دو طرف سے کمیشن لے سکتا ہے؟

مثلاً زید زمین بیچنے والا ہے اور عمر خریدنے والا ہے اور درمیان میں شاکر (بروکر) ہے جو یہ کہتا ہے کہ میں آپ کی زمین فروخت کرا دوں گا اور آپ سے دس پرسینٹ (10%) لوں گا، پھر خریدنے والے سے کہتا ہے کہ میں آپ کو زمین خریدوا دوں گا اور آپ سے دس پرسینٹ (10%) لوں گا۔

مندرجہ صورت میں شاکر، زید (بائع) اور عمر (مشتری) دونوں کے درمیان دلالی کرنے والا ہے اور دلالی کی اجرت لینا مفتی بہ اور راجح قول کے مطابق جائز اور درست ہے؛ نیز بائع و مشتری دونوں کی طرف سے دلالی کے فرائض انجام دے رہا ہو تو دونوں سے دلالی کی اجرت لینا بھی جائز ہے؛ البتہ اجرت کا متعین ہونا لازم ہے اور چونکہ فیصد اور پرسینٹیج (Percentage) بھی تعیین کی ایک شکل ہے؛ لہٰذا شاکر (دلال) کا زید و عمر (بائع

(۱) فتاویٰ شامی، کتاب الاجارۃ، باب الاجارۃ الفاسدۃ ۶: ۶۳، ط: سعید، دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتویٰ نمبر: 144303100058

ومشتری) دونوں سے دلالی کی اجرت لینا جائز ہے۔(۱)

☆ فتاوی درالعلوم دویوبند میں ہے:

''اگر دلال نے مالک کی اجازت سے خود اس شئ کو فروخت کیا ہے تو اس کی اجرت بائع کے ذمے ہے، مشتری سے لینے کا اس کو حق نہیں اور اگر صرف اس نے کوشش ہی کی ہے اور فروخت کرنے والا خود مالک ہی ہے تو اس میں عرف کا لحاظ ہے، یعنی اگر ایسا عرف ہے کہ اجرتِ دلال صرف بائع یا صرف مشتری ہی کے ذمے ہوتی ہے تو اسی کا اعتبار کیا جائے گا، اور اگر یہ رواج ہے کہ دونوں اس کی اجرت کے ذمے دار ہیں تو اسی کا اعتبار ہوگا غرض یہ کہ جس شہر میں جیسا رواج ہے اسی کے مطابق عمل کیا جائے گا''(۲)

☆ احسن الفتاویٰ میں ہے:

''دلالی کی اجرت جانبین سے جائز ہے''(۳)

☆ نظام الفتاویٰ میں ہے:

اگر کوئی شخص دونوں کا کام کرتا ہے تو الگ الگ کام ہونے کی بناء پر دونوں سے اس کے ممیز (علاحدہ) کی اجرتِ متعارفہ لے سکتا ہے۔

(۱) مستفاد: احسن الفتاوی ۷/ ۲۷۲، فتاوی دارالعلوم ۱۵/ ۲۸۸-۲۸۹، اسلام اور جدید معاشی مسائل ۱/ ۱۳۶، فتاوی محمودیہ میرٹھ ۲۵/ ۲۸۶-۲۸۷

(۲) فتاوی دارالعلوم دیوبند ۱۵: /۴۲۰

(۳) احسن الفتاویٰ ۷: /۲۷۲

(۱)

☆ فتاویٰ محمودیہ میں ہے:

دونوں طرف سے دلالی جائز ہے، جب کہ عرف ہو، اصالۃً دلالی کا معاملہ ناجائز ہے، مگر حاجت اور عرف کی بناء پر فقہاء نے اجازت دی ہے اور یہ اجازت اپنے عموم کی حیثیت سے یک طرفہ اور دو طرفہ سب کو شامل ہے (۲)

☆ محمود الفتاویٰ میں ہے:

"اگر دونوں طرف سے دلالی لینے کا عرف ورواج ہو تو درست ہے ورنہ نہیں"۔(۳)

☆ مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب فرماتے ہیں:

"ایجنٹ کی حیثیت اصل میں وکیل اور دلال کی ہوتی ہے اور وکالت کی اجرت لی جاسکتی ہے تو اگر بیچنے والے کے لئے کام کررہا تھا تو صرف اسی سے اجرت لے سکتا ہے، خریدار سے نہیں، ہاں! اگر کوئی ایجنسی (Agency) اسی بات کے لئے قائم ہو کہ وہ تاجر اور گاہک دونوں کے لئے کام کرتی ہو تو وہ دونوں ہی سے اجرت لے سکتی ہے، علامہ شامیؒ نے اس پر تفصیلی گفتگو کی ہے:

---

(۱) نظام الفتاویٰ ۱: /۲۹۷

(۲) فتاویٰ محمودیہ ۱۶: /۶۱۷، باب اجرة الدلال والسمسار، جامعہ فاروقیہ

(۳) محمود الفتاویٰ ۳: /۸۵

فَتَجِبُ الدَّلَالَةُ عَلَى الْبَائِعِ أَوْ الْمُشْتَرِي أَوْ عَلَيْهِمَا بِحَسَبِ الْعُرْفِ(۱)

☆ دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن کا فتوی ہے:

”دلال/کمیشن ایجنٹ کی دوسری حیثیت یہ ہے کہ وہ دونوں پارٹیوں (خریدار اور بیچنے والے) میں سے کسی کا وکیل نہ بنے، بلکہ دونوں جانب یعنی بیچنے والے اور خریدنے والے دونوں کے درمیان سودا کروانے کے لیے خدمات انجام دے اور دونوں کے درمیان رابطہ کرانے کے عمل کی اجرت لے تو اس صورت میں دلال/کمیشن ایجنٹ کا دونوں پارٹیوں (خریدار اور بیچنے والے) سے کمیشن/ بروکری لینا جائز ہوگا؛ فتاوی شامی میں ہے:

وَأَمَّا الدَّلَّالُ فَإِنْ بَاعَ الْعَيْنَ بِنَفْسِهِ بِإِذْنِ رَبِّهَا فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ وَإِنْ سَعَى بَيْنَهُمَا وَبَاعَ الْمَالِكُ بِنَفْسِهِ يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ وَتَمَامُهُ فِي شَرْحِ الْوَهْبَانِيَّةِ. (قَوْلُهُ: فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ) وَلَيْسَ لَهُ أَخْذُ شَيْءٍ مِنَ الْمُشْتَرِي؛ لِأَنَّهُ هُوَ الْعَاقِدُ حَقِيقَةً شَرْحُ الْوَهْبَانِيَّةِ وَظَاهِرُهُ أَنَّهُ لَا يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ هُنَا؛ لِأَنَّهُ لَا وَجْهَ لَهُ. (قَوْلُهُ: يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ) فَتَجِبُ الدَّلَالَةُ عَلَى الْبَائِعِ أَوْ

---

(۱) ردالمحتار: ۴: ۵۶۰

الْمُشْتَرِی أَوْ عَلَیْهِمَا بِحَسَبِ الْعُرْفِ جَامِعُ الْفُصُولَیْنِ.(۱)

بلا اجازت بروکر بن جانا منع ہے

بائع اور مشتری کے درمیان بھاؤ تاؤ ہو رہا تھا کہ ایک تیسرا شخص آ کر بائع کو کم پر دینے کو تیار کرتا ہے، اسی طرح مشتری سے بھی کچھ کہہ سن کر بیع نافذ کرا دیتا ہے، اس کے بعد جانبین سے یہ کہہ کر کہ میں نے تم کو اتنے نفع پر فروخت کرایا اور خریدوایا ہے؛ لہٰذا ہم کو کچھ دو، اس طرح دونوں سے کچھ نہ کچھ وصول کر لیتا ہے اور بائع ومشتری اپنی رضامندی سے اسے دے بھی دیتے ہیں۔

اول تو اس تیسرے شخص کا بائع ومشتری کی اجازت کے بغیر ان کے معاملہ میں دخل دینا اخلاقاً درست نہیں ہے؛ خاص طور پر جب بائع ومشتری خود دلال کی ضرورت محسوس نہ کرتے ہوں اور یہ تیسرا شخص یوں ہی جانبین کی اجازت کے بغیر دخل دے رہا ہو۔

نیز یہ تیسرا آدمی (3rd Person) بائع ومشتری کے مطالبہ کے بغیر داخل ہوا ہے، اس لئے معاملہ کی تکمیل پر کمیشن کا مطالبہ بھی درست نہیں ہے؛ لہٰذا اس تیسرے شخص کا ایسا عمل اختیار کرنا اور اس کو ذریعۂ معاش بنانا درست نہیں ہے اور اگر بغیر مطالبہ کے بائع و مشتری کچھ دے دے تو اس کی اجازت ہوگی؛ اس لیے کہ دلالی میں معاملہ پہلے سے طے ہونا اور اجرت کا متعین ہونا درست ہے؛ ورنہ مفضی الی النزاع کی وجہ سے جائز نہیں اور اگر معاملہ تو طے ہو گیا لیکن اجرت متعین نہیں کی گئی تو دلال اجرِ مثل کا حقدار ہوگا؛ لیکن مذکورہ

---

(۱) فتاوی شامی، کتاب البیوع ۴: ۵۶۰/، ط: ایچ، ایم، سعید، فتوی نمبر: 144212200048

صورت میں نہ معاملہ پہلے سے طے ہوا اور نہ اجرت؛ لہٰذا دلال کمیشن کا مطالبہ نہیں کرسکتا؛ البتہ بغیر مطالبہ کے بائع ومشتری کچھ دے دیں تو گنجائش ہوگی۔

”سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أُجْرَةِ السِّمْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ وَإِنْ كَانَ فِي الْأَصْلِ فَاسِدًا لِكَثْرَةِ التَّعَامُلِ وَكَثِيرٌ مِنْ هَذَا غَيْرُ جَائِزٍ“(۱)

☆ آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتویٰ ہے:

اگر کوئی شخص کسی کا کوئی کام کراتا ہے یا کوئی چیز دلواتا ہے اور اس کام پر معاوضہ طے کرلیتا ہے تو اس پر وہ طے شدہ اجرت (کمیشن مقررہ) لے سکتا ہے بشرطیکہ کام جائز ہو اور دلال کی جانب سے قابل اجرت، محنت وعمل بھی پایا جائے اور اگر دلالی کی اجرت (متعینہ کمیشن) طے کئے بغیر خود اپنے طور پر کرادیتا ہے تو یہ اس کی جانب سے تبرع شمار ہوگا، اس پر معاوضہ طلب کرنے کا استحقاق نہیں۔ واللہ تعالیٰ اعلم (۲)

بروکر کو سامان فروخت کرنے کی اجازت ہے یا نہیں؟

☆ بروکر بیچنے اور خریدنے والے کو ملانے کا کام کرتا ہے یا فروخت کی جانے والی چیز

---

(۱) شامي، كتاب الإجارة، مطلب في أجرة الدلال، کراچی ۶ / ۶۳، زکریا ۹ / ۸۷، فتاوی بزازیة، زکریا جدید ۲ / ۲۳، وعلی ہامش الہندیة ۵ / ۴۰

(۲) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 165073

کومتعارف کرانے کا ذریعہ بنتا ہے وغیرہ، اس لیے بروکر کو سامان کی خرید وفروخت کی اجازت نہیں ہوگی، اس لیے کہ بروکری کے کام میں خرید وفروخت کا عمل شامل نہیں ہے، البتہ اگر مالک فروخت کا بھی اختیار دیتا ہے یا کسی جگہ کا عرف ایسا ہے کہ بروکر مال فروخت کا بھی ذمہ دار ہوتا ہے تو بروکر کا سامان فروخت کرنا جائز ہے، اس لیے کہ یہاں صریح الفاظ کے ذریعہ یا عرف ودلالت کے ذریعہ بروکر کو اجازت حاصل ہے، مگر یاد رہے کہ یہ اختیار بروکری کی وجہ سے اس کو حاصل نہیں ہے، بلکہ اس صورت میں یہ شخص بروکر کے بجائے وکیل بالاجارہ شمار ہوگا۔

سالته عن السمسار يبيع الثوب بعد الاستقصاء وبذل المجهود من قبل ان يشاور صاحبه بل يجوز بيعه ام لا ؟ وهل يكون لصاحب الثوب ان يرد البيع ام لا ؟ فقال لی : لايجوز البيع الاباذن صاحبه الا ان يكون صاحبه فوض اليه ذلك (۱)

فتاوی شامی میں ہے:

وَأَمَّا الدَّلَّالُ فَإِنْ بَاعَ الْعَيْنَ بِنَفْسِهِ بِإِذْنِ رَبِّهَا فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ (۲)

(۱) مسائل السماسرة للابیانی: ۱۴

(۲) فتاوی شامی، کتاب البیوع ۴: ۵۶۰/، ط: ایچ، ایم، سعید

عمدہ بروکری پر زیادہ اجرت کا مطالبہ کرنا

☆اگر بروکر نے معاملے کو انجام دینے میں بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا، جس سے مالک کو خوشی ہوئی یا زیادہ فائدہ ہوا، مثلاً مالک نے ہزار میں فروخت کرنے کہا اور بروکر نے دو ہزار میں فروخت کیا یا ایک لاکھ کا گاہک لانا تھا تو دولاکھ کا گاہک لادیا تو زیادتی تو مالک کے لئے ہی ہوگی، مگر کیا بروکر متعینہ اجرت کا ہی مستحق ہوگا؟ یا اضافی چارج و رقم کا مطالبہ کرسکتا ہے؟

اس صورت میں بروکر اسی اجرت کا مستحق ہوگا جو اجرت پہلے متعین ہوچکی تھی، اگر مالک اور بروکر اپنی رضامندی سے مقدارِ اجرت میں تبدیلی و اضافہ کرلیتے ہیں تو وہ اس کا مستحق ہوگا، چونکہ یہ تبدیلی دونوں کی رضامندی سے ہے، اس لیے درست ہے۔

"واذا عین المالك للدلال ثمنا فباع باکثر منه فالزیادۃ للمالك ولیس للدلال سوی اجرته"(۱)

بروکری میں کمی کرنا

☆اگر بروکر معاملے کو انجام دینے میں بہتر کارکردگی نہیں کرسکا، جس سے مالک کو خوشی یا زیادہ فائدہ نہیں ہوا تو عمل کے مطابق اس اجرت میں کمی کی جائے گی یا متعینہ اجرت دینا لازم ہے؟

☆اس مسئلہ کی دو صورتیں ہوگی:

(الف) اگر بروکر کو بیچنے کا ذمہ دار بنایا ہے تو اب اس دلال کی حیثیت وکیل بالاجارۃ کی

(۱) کتاب المعاملات لابی الفتح:۲۱۶

ہوگی؛ نہ کہ بروکری کی؛لہذا وکیل ہونے کی صورت میں جب وکیل کم قیمت میں معاملہ کیا تو معاملہ نافذ ہی نہیں ہوگا؛ بلکہ مالک کی اجازت پر موقوف رہے گا؛ مثلاً ہزار میں فروخت کرنے کہا تو بروکر نے آٹھ سو میں فروخت کردیا تو بیع مالک کی اجازت پر موقوف ہوگی، اگر وہ اس کی اجازت دیتا ہے تو بیع نافذ ہوگی اور وکیل اپنی اجرتِ متعینہ کا مستحق ہوگا، ورنہ بیع باطل ہوجائے گی اور وکیل کو اجرت نہیں ملے گی۔

"واذاباع باقل توقف نفاذ البیع علی اجازة المالك، فان اجازه نفذ واستحق الدلال الاجرة، والابطل ولا اجرله"(۱)

(ب)اور اگر بروکر کو بیچنے کا وکیل نہیں بنایا ہے صرف بروکری کا کام ہی متعلق کیا اور معاملہ مکمل ہونے پر اجرت طے ہوئی مثلاً اگر بیع ہوجائے تو اس کا اتنا کمیشن ملے گا نہ ہو تو نہیں ملے گا؛ لہذا جب معاملہ مکمل ہوگیا خواہ زیادہ فائدہ ہو یا نہ ہو؛ بہرصورت بروکر اپنے متعینہ کمیشن کا مستحق ہوگا۔

بروکر کی ذمہ داریوں کا مدار عرف یا شرط پر ہے

☆بروکر پر کیا ذمہ داری عائد ہوتی ہے اس کا مدار عرف پر ہے،جس معاملے میں معاملے کے متعلقات بروکر سے مربوط ہوتے ہیں ان کی انجام دہی بروکر پر لازم ہے، اور جن معاملات کے متعلقات بروکر سے مربوط نہیں ان کی انجام دہی بروکر پر لازم نہیں، مثلاً خریدار سے قیمت دلوانے میں مدد کرنا، ادھار فروخت کی گئی چیز کی مدت مکمل ہوجانے پر

(۱) کتاب المعاملات لابی الفتح:۴۱۶

بیچنے والے کی طرف سے رقم کے مطالبے میں مدد کرنا، خریدار کو سامان وغیرہ دیتے وقت یا زمین کے کاغذات وغیرہ حوالے کرتے وقت موجود رہنا، سامان میں عیب یا زمین میں دوسرا حقدار نکل آنے وغیرہ کی صورت میں فروخت کردہ سامان یا زمین کو واپس کروانے میں مدد کرنا، زمین کے کاغذات کی تحقیق کروانے میں مدد کرنا وغیرہ امور میں بروکر اگر بحیثیت وکیل ہے تو وکالت کے احکام جاری ہوں گے، جیسے عقدِ بیع وکیل کی طرف ہی منسوب ہوگی، مثلاً خرید وفروخت کا سامان حوالے کرنا، قیمت وصول کرنا وغیرہ اور اس صورت میں بروکری بھی نہیں لے سکے گا؛ بلکہ وکالت کی طے شدہ اجرت لے گا۔

اور اگر بروکر کی ہی حیثیت ہے تو ان تمام امور کو انجام دے گا، جنکا مدار بالعموم ہر معاملے میں علیحدہ ہوتا ہے اور عرف پر موقوف ہوتا ہے، یعنی جو امور بروکری میں کسی عرف یا شرط کے تحت داخل ہوتے ہیں انہیں کرنا ضروری ہے، اگر عرف اور شرط کے اعتبار سے عقد میں داخل نہیں ہیں تو بروکری کے معاملہ میں یہ امور حقوق دلال سے متعلق نہیں ہوں گے۔

''أَنَّ الْإِجَارَةَ إِذَا وَقَعَتْ عَلَى عَمَلٍ فَكُلُّ مَا كَانَ مِنْ تَوَابِعِ ذَلِكَ الْعَمَلِ وَلَمْ يُشْتَرَطْ عَلَى الْأَجِيرِ فِي الْإِجَارَةِ فَالْمَرْجِعُ فِيهِ إِلَى الْعُرْفِ.''(۱)

کیا بروکر مالک کی خلاف ورزی کرسکتا ہے؟

☆ اگر کسی شخص نے بروکر کو خرید وفروخت کا بھی اختیار دیا اور معاملے کے طریقے کی

(۱) الفتاویٰ الہندیہ ۴: ۴۵۵

صراحت بھی کردی مثلاً مالک نے ایک ہزار میں کسی کو کرایہ پر دینے یا فروخت کرنے کو کہا؛ لیکن کوئی دو ہزار میں اجرت پر لینے والا یا دو ہزار میں خریدنے والا مل گیا اور اس نے معاملہ کرلیا یا اس کو کوئی چیز پچاس میں خریدنے کے لئے کہا، وہی چیز اس نے چالیس میں خرید لی تو اس صورت میں یہ شخص بروکر نہیں ہوگا؛ بلکہ وکیل شمار ہوگا اور وکالت کے احکام جاری ہوں گے، جسکا خلاصہ یہ ہوگا کہ فی نفسہ یہ بیع نافذ ہوجائے گی اور زائد منافع مالک کے لیے ہوں گے اور وکیل اپنی مقررہ اجرت ہی لینے کا حقدار ہوگا۔

لیکن آج کہ دور میں اس طرح کی صورت مفضی الی النزاع ہوتی ہے، اس طور پر کہ وکیل اس نیت سے زیادہ منافع میں بیچتا ہے یا خریدتا ہے کہ وہ اس زائد منافع کو اپنے پاس رکھ لے یا یہ کہ مالک سے بات کرکے مقررہ کمیشن سے زائد حاصل کرنے کی چاہ میں ہوتا ہے؛ لیکن چوں کہ یہ زائد منافع مالک کا حق ہے اس لئے بات جھگڑے تک پہنچ جاتی ہے، اسی وجہ سے اس علت کو مدِ نظر رکھتے ہوئے بیع کو موقوف رکھا جائے گا مالک کی رضامندی تک، مالک کی رضامندی سے بیع وکرایہ کا نفاذ ہوگا؛ تاکہ معاملہ مفضی الی المنازعۃ نہ ہو؛ اور اگر مالک کی رضا نہیں پائی گئی تو یہ معاملہ بھی درست نہیں ہوگا اور نہ بروکر کو اجرت ملے گی۔

”واذاباع المالك للدلال ثمنا فباع بأكثر منه فالزيادة للمالك وليس للدلال سوى أجرته ، واذاباع بأقل توقف نفاذ البيع على اجازة المالك فان أجاز نفذ واستحق الدلال الأجرة ،والابطل

ولا أجر له"۔(۱)

بروکر کو کمیشن کب ملے گا؟

[۱] اگر بروکری وقت کے ساتھ محدود ہے تو بروکر اپنے آپ کو حوالے کر دینے سے کمیشن کا مستحق ہو جائے گا، اور وقت پورا ہونے پر کمیشن مل جائے گا، جتنا وقت اس سے لینے کی بات طے ہوئی وہ وقت اس نے حوالے کر دیا، تو اس کو مکمل کمیشن ملے گا خواہ کام ہو یا نہ ہو۔

[۲] اگر بروکری کام کے ساتھ محدود ہو، تو اس صورت میں کمیشن کام مکمل ہونے پر ملے گا، مثلاً کوئی شخص دو آدمیوں کے درمیان تجارت میں بروکری کرے، دونوں کو ملوایا، زمین یا سامان کا تعارف کروایا، معاملے کو تکمیل تک پہنچانے کی کوشش بھی کیا، مگر کسی وجہ سے معاملہ اور بیع مکمل نہ ہو سکی، تو بروکری نہیں ملے گی، چنانچہ بعض مرتبہ زمین کی فروخت کے لیے بروکر کافی محنت کرتا ہے مگر اخیر وقت میں ڈیل کینسل (Deal Cancel) ہو جاتی ہے، تو وہ کمیشن کا مستحق نہیں ہوگا، البتہ خریدنے یا فروخت کرنے والا اپنی طرف سے کچھ عطیہ کر دے تو وہ اخلاقی فریضہ ہے، فقہ میں اس بات کی صراحت ہے کہ اجرت بیع کے مقابل ہوتی ہے، اس کے مقدمات جیسے کوشش وغیرہ کے مقابل نہیں ہوتی۔

وَالْأَجْرُ مُقَابَلٌ بِالْبَيْعِ دُونَ مُقَدِّمَاتِهِ كَالسَّعْيِ.(۲)

[۳] عرف میں بعض کاموں کی بروکری قسطوں میں دی جاتی ہے، چنانچہ اکثر شہروں میں زمینات کی بروکری میں آدھا کمیشن اگریمنٹ (Agreement) پر اور بقیہ رجسٹری

(۱) کتاب المعاملات للابی الفتح: ۴/۱۶۰

(۲) العقود الدرریہ فی تنقیح الفتاوی الحامدیہ ۲/ ۱۲۳، دار المعرفہ

(Registry) پر دیا جاتا ہے، رجسٹری مکمل ہونے سے پہلے پورا کمیشن نہیں دیا جاتا تو بروکر کو مطالبے کا حق بھی حاصل نہ ہوگا، کیونکہ عرف میں کام پورا ہونے پر ہی کمیشن دیا جاتا ہے۔

بروکری کی وجہ سے حق شفعہ کا حکم

اگر بروکر کسی ایسے مکان یا زمین کی بروکری کرے جس کا حقِ شفعہ (پڑوسی ہونے کے لحاظ سے خریداری کا حق) خود اس کو حاصل ہے، مگر وہ دوسروں کو دلوانے کی کوشش میں ہے تو بروکری کی وجہ سے اسکا حقِ شفعہ ساقط ہوجائے گا، کیونکہ جس شخص کو شفعہ کا حق حاصل ہوتا ہے، اس کے لئے لازم ہے کہ جب اسے مکان یا جائیداد کے فروخت کئے جانے کی خبر پہنچے تو فوراً بغیر کسی تاخیر کے یہ اعلان کرے کہ: "فلاں زمین یا مکان فروخت ہوا ہے اور مجھے اس پر حقِ شفعہ حاصل ہے، میں اس حق کو استعمال کروں گا" اور اپنے اس اعلان کے گواہ بھی بنائے، اس کے بعد وہ بائع کے پاس یا مشتری کے پاس (جس کے قبضے میں جائیداد ہو) یا خود اس فروخت شدہ جائیداد کے پاس جا کر بھی یہی اعلان کرے، تب اس کا شفعہ کا حق برقرار رہے گا، ورنہ اگر اس نے بیع کی خبر سن کر سکوت اختیار کیا اور شفعہ کرنے کا فوری اعلان نہ کیا تو اس سے اس کا حقِ شفعہ ساقط ہوجائے گا، ان دو مرتبہ کی شہادتوں کے بعد وہ عدالت سے رُجوع کرے اور وہاں اپنے استحقاق کا ثبوت پیش کرے، عدالت سے رُجوع کرنے میں مفتی بہ قول کے مطابق کسی معقول عذر کے بغیر ایک مہینہ تک تاخیر کرنا اور اپنے حق کے حصول سے غفلت اختیار کرنا حق چھوڑنے کے مترادف ہوتا ہے، کیونکہ بلا وجہ اتنی تاخیر بسا اوقات مشتری کے لیے ایذاء رسانی کا باعث ہوتی ہے، لہذا اس قدر تاخیر سے بھی حقِ شفعہ ساقط ہوجاتا ہے، اسی طرح حقِ شفعہ حاصل ہونے کے بعد خود زمین، گھر

بِکوانے کی کوشش کرنا اعراض کی دلیل ہے، اس لیے حقِ شفعہ باطل ہوجائے گا۔

وَعَنْ مُحَمَّدٍ وَزُفَرَ رَحِمَهُمَا اللّٰهُ تَعَالَى وَهُوَ رِوَايَةٌ عَنْ أَبِي يُوسُفَ - رَحِمَهُ اللّٰهُ تَعَالَى - إِنْ أَشْهَدَ وَتَرَكَ الْمُخَاصَمَةَ شَهْرًا مِنْ غَيْرِ عُذْرٍ تَبْطُلُ شُفْعَتُهُ وَالْفَتْوَى عَلَى قَوْلِهِمَا كَذَا فِي مُحِيطِ السَّرَخْسِيِّ.(۱)

پارٹنرشپ (partnership) میں بروکری کرنے کا حکم

☆ اگر کسی ایک کام میں مثلاً زمین کی فروختگی، گھر کی فروختگی وغیرہ میں دو چار Broker مشترکہ طور پر Brokery کر رہے ہوں اور ہر ایک جسمانی طور پر بھی محنت میں شریک ہو، نیز کمیشن میں فیصد برابر کا طے ہو چکا ہو تو یہ شرکت درست ہے؛ لہذا مشترکہ طور پر بروکری کرکے کام مکمل کرنے پر کمیشن کو بھی آپس میں مشترکہ طور پر تقسیم کر لینا جائز ہے، چونکہ بروکری کا عمل فی نفسہ جائز ہے تو فردِ واحد کے لیے بھی جائز ہے اور متعدد افراد کا مشترکہ طور پر کرنا بھی جائز ہے، اس لیے اس کے جواز میں کوئی اختلاف نہیں ہے، علامہ ابن تیمیہ رحمۃ اللہ علیہ partnership میں بروکری کی صورتوں کو بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

معاملہ کرنے والے بروکروں کی شرکت کا مطلب محض آواز لگانا سامان کو پیش کرنا قرض کو وصول کرکے لانا وغیرہ ہوتا ہے تو اس طرح کے دلالی کے شرکت کے جواز میں کوئی اختلاف نہیں ہے۔

”فأما مجرد النداء والعرض واحضار الديون فلا

---

(۱) الفتاوی الہندیہ ۵/ ۱۷۳، دار الفکر

خلاف فی جوازہ"(۱)

اور اگر کام کو انجام دینے کے لیے متعدد افراد بطور بروکر کمیشن پر کام کر رہے ہیں؛ لیکن کام کی تکمیل متعدد افراد کے بجائے کسی ایک بروکر نے کی تو جس بروکر نے کام مکمل کیا ہے وہی کمیشن کا حقدار ہوگا، بقیہ بروکر نہیں۔

اس سلسلے میں حضرت عبداللہ ابن مسعود رضی اللہ عنہ کا عمل بھی منقول ہے کہ میں، حضرت سعد رضی اللہ عنہ اور حضرت عمار رضی اللہ عنہ بدر کے حصے کے سلسلے میں شریک ہوئے، میں اور عمار کچھ نہیں لائے؛ جبکہ سعد دو آدمیوں کو ساتھ لے کر آئے، اس اثر میں متعدد بروکر کا بیک وقت ایک معاملے میں محنت کرنا ثابت ہو رہا ہے، نیز مشترکہ بروکری میں کسی ایک بروکر سے عمل کی تکمیل پر اس بروکر کا محتانہ کا حقدار ہونا بھی ثابت ہو رہا ہے۔

"اشْتَرَكْتُ أَنَا وَسَعْدٌ وَعَمَّارٌ، يَوْمَ بَدْرٍ، فِيمَا نُصِيبُ، فَلَمْ أَجِئْ أَنَا وَلَا عَمَّارٌ بِشَيْءٍ، وَجَاءَ سَعْدٌ بِرَجُلَيْنِ"
(۲)

مختلف بروکر ہونے کی صورت میں کس بروکر کو کمیشن ملے گا؟

اگر کسی شخص نے اپنا سامان یا اپنی زمین، گھر وغیرہ کسی بروکر کو بیچنے کے لیے کہا؛ مگر اس کے ہاتھ پر فروخت نہیں ہوا تو مالک مکان نے دوسرے بروکر سے کہا یا خود مالک نے ہی براہِ راست کسی کو اپنا سامان یا زمین بیچ دیا تو کیا پہلا Broker بھی Brokery کے

---

(۱) الفتاوی الکبری لابن تیمیہ ۵/ ۴۰۴

(۲) سنن ابن ماجہ، کتاب التجارۃ، حدیث: ۲۲۸۸، دار الرسالہ العالمیہ

commission کا حقدار ہوگا؟اس سلسلے میں فقہائے کرام کے چار قول ہیں:

(۱)ایک قول تو یہ ہے کہ یہ شخص کمیشن کا حقدار نہیں ہوگا، احناف کے نزدیک مفتی بہ اور راجح یہی قول ہے۔

(۲) دوسرا قول یہ ہے کہ یہ شخص اپنی محنت ومشقت کے بقدر کمیشن کا حقدار ہوگا۔

(۳) تیسرا قول یہ ہے کہ دوسرے broker نے اگر پہلے broker کی محنت سے فائدہ اٹھایا ہے تو پہلا بروکر بھی کمیشن کا حقدار ہوگا اور اگر دوسرے broker نے پہلے کی محنت سے کچھ فائدہ نہیں اٹھایا تو پہلا بروکر کمیشن کا حقدار نہیں ہوگا۔

(۴) چوتھا قول یہ ہے کہ اگر مالکِ مکان نے بروکر کو محروم کرنے کے ارادے سے دوسرا بروکر تلاش کرلیا ہے تو پہلا بروکر بھی کمیشن کا حقدار ہوگا؛ ورنہ نہیں۔

ان چار اقوال میں دوسرا قول احناف اور مالکیہ کا ہے؛ مگر راجح پہلا قول ہے کہ احناف کے ہاں اس صورت میں بروکر کمیشن کا حقدار نہیں ہوگا، دلیل یہی ہے کہ بروکری عقد اور معاملے کی تکمیل اور فروختگی کا کمیشن ہوتا ہے؛ جبکہ یہاں معاملہ بروکر کے ہاتھ پر نہیں ہوا ہے تو یہ شخص کمیشن کا مستحق بھی نہیں ہوگا۔

رہی بات پہلے بروکر کی تشہیر سے دوسرا بروکر کا فائدہ اٹھانا تو یہ قابل قبول نہیں ہے؛ کیونکہ ہر بروکر اپنی جگہ زمین، سامان وغیرہ فروخت کروانے کی مستقل محنت کرتا ہے اور عرف وسماج میں کمیشن کا حقدار بھی وہی ہوتا ہے جس کے ہاتھ معاملہ تکمیل کو پہنچتا ہے، البتہ اگر Broker اور مالکِ سامان وزمین کے درمیان یہ شرط طے ہوگئی ہو یا کسی علاقے کا عرف ایسا بن چکا ہو کہ وہاں معاملہ تکمیل کو اگرچہ نہ پہنچے مگر broker نے محنت کی ہے تو بروکر کمیشن کا مستحق ہوتا ہے تو ایسی صورت میں عرف اور شرط پر عمل کرتے ہوئے بروکر

کمیشن کا حقدار ہوگا۔

ایسے ہی اگر بروکر نے محنت کر کے معاملہ کو تکمیل تک پہچا دیا جس سے وہ اجرت کا حقدار ہوگیا؛ لیکن مالک نے معاملہ تکمیل تک پہنچنے کے بعد دوسرے بروکر سے رابطہ کرلیا جو کم کمیشن لے رہا تھا یا براہِ راست خود فروخت کر دیا تاکہ اس کے پیسے بچ جائیں تو ایسی صورت میں بھی معاملہ کو تکمیل تک پہنچانے والے بروکر کو کمیشن دینا ضروری ہے؛ محروم کرنے کی صورت میں مالک گناہ گار ہوگا؛ اس لیے کہ یہاں مالک کی بے ایمانی ہے کہ اجیر (بروکر) سے کام لے کر اجرت ادا کیے بغیر بروکر سے معاملہ ختم کر رہا ہے، مالک کا اس طرح کرنا بالکل جائز نہیں۔

”وَسُئِلَ بَعْضُهُمْ عَمَّنْ قَالَ لِلدَّلَّالِ: اعْرِضْ أَرْضِي عَلَى الْبَيْعِ وَبِعْهَا وَلَكَ أَجْرٌ كَذَا فَعَرَضَ وَلَمْ يَتِمَّ الْبَيْعُ ثُمَّ أَخَذَ دَلَّالٌ بَاعَ لِلدَّلَّالِ الْأَوَّلِ أَجْرًا بِقَدْرِ عَمَلِهِ وَعَنَائِهِ قَالَ أَبُو اللَّيْثِ هَذَا قِيَاسٌ وَلَا أَجْرَ لَهُ اسْتِحْسَانًا إِذْ أَجْرُ الْمِثْلِ يُعْرَفُ بِالتُّجَّارِ وَهُمْ لَا يَعْرِفُونَ لِهَذَا الْأَمْرِ أَجْرًا وَبِهِ نَأْخُذُ.“(۱)

---

(۱) مجمع الضمانات ۵۴:، مستفاد از: رئیل اسٹیٹ۔ احکام ومسائل: ۴۴۴

بروکر کا چیز کی طے شدہ قیمت سے زائد پر بیچنے کی صورت میں زائد نفع کا حکم

☆وکیل زیادہ نفع اپنے پاس رکھ سکتا ہے یا موکل کو دینا ہوگا؟ مثلاً موکل نے وکیل سے کہا کہ یہ چیز سو روپیہ میں فروخت کردو، اس سو روپے میں دس روپے آپ کی مزدوری ہوگی، لیکن وکیل نے یہ چیز ایک سو بیس روپے میں فروخت کردی، اب اس میں جو بیس روپے زیادہ نفع ہوا وہ کس کا ہوگا، وکیل کا یا موکل کا؟

ظاہر بات ہے کہ جو اجرت وکیل یا کمیشن ایجنٹ کے لیے مقرر کی جائے وہی اس کو ملے گی، اگرچہ وہ طے شدہ قیمت سے زائد میں چیز کو بیچ دے؛ لہٰذا جب وکیل نے وہ چیز سو روپے کی بجائے ۱۲۰/ روپے میں فروخت کردی تو اس کو دس روپے ہی ملیں گے اور ۱۱۰/ روپے مالک کے ہوں گے، یہی حکم بروکر اور اجیر کا ہے، جو اجرت و کمیشن طے ہوا اسی کا حقدار ہوگا۔

''لَوْ أَعْطَى أَحَدٌ مَالَهُ لِدَلَّالٍ, وَقَالَ بِعْهُ بِكَذَا دَرَاهِمَ فَإِنْ بَاعَهُ الدَّلَّالُ بِأَزْيَدَ مِنْ ذٰلِكَ فَالْفَضْلُ أَيْضًا لِصَاحِبِ الْمَالِ, وَلَيْسَ لِلدَّلَّالِ سِوَى الْأُجْرَةِ''(۱)

متعین نفع سے زائد رقم بطورِ کمیشن کے جواز کی صورت

بعض اوقات فروخت کار کمیشن کی کوئی خاص رقم یا شرح طے کرنے کے بجائے کمیشن

---

(۱) مجلۃ الاحکام العدلیۃ ۱:۱۰۷/۱، نور محمد کارخانہ

ایجنٹ کو یہ کہہ دیتا ہے کہ آپ مجھے اس پلاٹ (Plot) کے اتنے پیسے دے دیں، اس سے جتنے زائد ہوں گے وہ آپ کے ہیں، اہل علم کے نزدیک یہ جائز نہیں ہے اور اس کی عدمِ جواز کی وجہ ماقبل میں گذر چکی ہے، جبکہ دوسری طرف حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہ اور تابعین میں سے امام زہری، حضرت قتادہ، ایوب سختیانی اور امام ابن سیرین رحمۃ اللہ علیہ کی رائے میں اس طرح معاملہ کرنا صحیح ہے۔

"وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ إِذَا قَالَ بِعْهُ بِكَذَا فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ" (۱)

اگر یہ کہا کہ یہ چیز اتنے اتنے میں بیچ دو، جو کچھ بھی نفع ہوگا وہ تمہارا ہے یا ہم دونوں آپس میں تقسیم کرلیں گے، اس میں بھی کوئی حرج نہیں ہے۔

انہوں نے دلیل میں یہ بات پیش کی کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا کہ مسلمان آپس میں جو شرطیں قائم کرلیں یا جو معاہدہ کرلیں وہ ان کے اوپر برقرار رکھے جائیں گے، ان معاہدوں کو تسلیم کیا جائے گا۔(۲)

"وَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ" (۱)

جمہور کا کہنا ہے کہ اس صورت میں یہ بھی احتمال ہے کہ ایجنٹ مالک کی سوچ سے بہت زیادہ قیمت پر فروخت کرنے میں کامیاب ہوجائے جس کی وجہ سے ایجنٹ اور مالک کے

---

(۱) بخاری ۵/ ۵۵۴، باب اجر السمسرۃ، دار طوق النجاۃ

(۲) اسلام اور جدید معاشی مسائل ۲/ ۲۰۳

مابین کشیدگی اور بدمزگی پیدا ہو جیسا کہ مشاہدہ ہے یا طلب کی گئی قیمت پر ہی فروخت ہو سکے اور ایجنٹ کو کچھ بھی نہ ملے، اس لیے جمہور کے نزدیک عدم جواز کی رائے ہی راجح ہے، اگر یوں کہا جائے کہ آپ مجھے اتنے پیسے دے دیں اس سے جو زائد ہوں گے وہ میرے اور آپ کے درمیان نصف نصف تقسیم ہوں گے تو اس میں بھی وہی اختلاف ہے جو اوپر ذکر ہوا۔

مفتی تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

> اس کے جائز ہونے کی صورت یہ ہو سکتی ہے کہ یہ کہا جائے کہ بھائی یہ چیز سو روپے میں بیچ دو، تمہاری اجرت دس روپے ہے، لیکن اگر سو روپے سے زیادہ میں بیچ دیا تو جتنا زیادہ ہو، وہ بھی تمہارا ہوگا یعنی ایک اجرت مقرر کر لی جو اس کو ملے گی، لیکن اگر ایک سو سے زیادہ میں فروخت کیا تو وہ بھی اس کا ہوگا تو اگر ہمت افزائی کے طور پر زیادہ حصہ بھی مقرر کر دیا جائے اور اس کو خاص مقدار ثمن پر معلق کر دیا جائے تو اس میں کوئی مضائقہ نہیں۔

کیا بروکر عمدہ مال چھانٹ کر لے سکتا ہے؟

☆ منڈی میں مالکانِ مال کمیشن پر منڈی کے مالک سے جو مال فروخت کرواتا ہے، تو وہ بروکر کبھی عمدہ مال چھانٹ لیتا ہے، اپنے کسی خاص کو فروخت کرنے یا اپنی ذات کے لیے، بروکر ہو یا کوئی بھی شخص اپنے لیے اچھا مال ہی لینا چاہتا ہے، چونکہ مال اسی کی منڈی پر رکھ کر بیچا جاتا ہے تو مالکِ مال بھی کچھ نہیں کہتا، اگر اس طرح چھانٹ لینا مالک کی رضا سے ہے تو درست ہے، ورنہ بروکر یا کسی کو بھی مالک کی رضا کے بغیر عمدہ مال چھانٹنا درست نہیں، اگر مالک مجبوراً

خاموش ہوجائے اور قرائن سے پتہ چلے کہ وہ اس عمل سے راضی نہیں تو بھی بروکر کو عمدہ مال چھانٹنا سے احتراز کرنا چاہیے اور عدمِ رضا کے یقین کی صورت میں تو عمدہ مال چھانٹا بالکل درست نہیں ہوگا۔

”ألا لا يحل مال امرء إلا بطيب نفس منه“(۱)

بروکر کا مالک کی اجازت کے بغیر قیمت کم کرنا

☆کسی بھی شعبہ کے بروکر کو اس بات کا حق حاصل نہیں کہ وہ مالک کی اجازت کے بغیر قیمت کم کردے یا قیمت کم کروانے کا وعدہ کرلے، مال کی قیمت کی کمی اور زیادتی کا تعلق مالکِ مال سے ہے، بروکر درمیان میں محض واسطہ کی حیثیت رکھتا ہے، اگر کوئی بروکر قیمت کم کرنے کی بات بھی کرے تو اس کا اعتبار نہیں کیا جائے گا۔(۲)

بروکر کا دھوکہ دہی سے رقم وصول کرنا جائز نہیں

☆کبھی کوئی شخص بروکر سے کہتا ہے کہ مجھے فلاں سامان، زمین، گھر وغیرہ دلوادو، بروکر کہتا ہے مثلاً بیس ہزار کا ملے گا، ادھر بائع سے پندرہ ہزار میں معاملہ کرلیتا ہے، یعنی آپ کی چیز پندرہ ہزار میں فروخت کروادونگا، درمیان کے پانچ ہزار نفع کے رکھ لیتا ہے، بروکر اس کے علاوہ کمیشن بھی وصول کرتا ہے، ظاہر ہے سامان کی قیمت میں کمی زیادتی کا تعلق بائع اور مشتری سے ہے، اس لیے درمیانی رقم کا بروکر حقدار نہیں ہوگا اور یہ رقم اس کے

---

(۱)مشکاۃ المصابیح، کتاب البیوع:۲۵۵

(۲)مستفاد: فتاوی دارالعلوم دیوبند ۱۴: /۳۴۴

لیے حلال نہیں ہوگی۔(۱)

بروکر کو مبیع میں حصہ دار (شریک) بنالینا

ایک شخص زمین خریدنا چاہتا ہے؛ لیکن ان سے اس کا سودا نہیں ہورہا تھا؛ اس لئے انہوں نے اس سلسلے میں بروکر سے رجوع کیا؛ اور کہا کہ تم اس اراضی کا سودا طے کروا دو، میں یہ اراضی خرید کر فروخت کروں گا اور تم بغیر رقم لگائے اس کے منافع کے تیس فیصد کے حصہ دار ہوں گے، بروکر نے اس سلسلے میں کوشش کر کے اس اراضی کا سودا کروا دیا، جس کی پاور آف اٹارنی (Power of attorney) مالکان نے اس خریدار کو کرا کر دے دی، اور رقم کا لین دین ہوگیا، کاغذ پر بروکر نے بحیثیت گواہ دستخط کئے، اور زمینِ مذکور پر خریدار کا مالکانہ قبضہ بھی ہوگیا، اور اسی پاور آف اٹارنی کی رو سے مثل مالک کے کسی دیگر کو فروخت کرنے کا حق واختیار بھی حاصل ہوگیا۔

بعد میں یہ مالکِ ثانی کسی دوسرے کو زمین فروخت کر دیا اور زمین کے پہلے مالکان سے بات کر کے زمین کی پاور آف اٹارنی اپنے نام سے تبدیل کرا کر اس دوسرے خریدار کے نام کروا دیتا ہے؛ جس میں اسے بہت بڑا منافع ہوا؛ نیت میں بے ایمانی آگئی اور وہ بروکر کو فائدہ میں سے اسکے حصہ کی رقم جو کہ تیس فیصد بنتی ہے ادا نہیں کرتا ہے۔

اس سلسلے میں شریعت مطہرہ کی روشنی میں فتوی یہ ہے کہ خریدار کو خرید وا کر دینے کی وجہ سے اس زمین کی اصل میں اور نفع میں بروکر شریک نہیں ہوسکتا ہے اور نفع میں شریک ہونے کی جو شرط لگائی گئی ہے، وہ شرط شرعی طور پر باطل اور فاسد ہے، اس کا کوئی اعتبار نہیں

---

(۱) مستفاد: فتاوی دار العلوم دیوبند ۱۴: ۳۴۶/

ہے۔

ہاں البتہ بروکر نے جو بیچ میں پڑ کر خریدوانے میں محنت کی ہے، اس محنت کی محنتانہ اجرت (کمیشن) بروکر کو مل سکتا ہے، اور چونکہ اجرت متعین نہیں تھی اس لئے اس طرح کی زمین کے خریدوانے میں اس زمانہ میں عام طور پر دلال کو جو معتدل اور درمیانی اجرت ملا کرتی تھی وہ اجرت بروکر کو ملے گی، اس کے علاوہ کسی اور چیز کا مطالبہ جائز نہیں ہے۔

فَلَوْ كُلُّ الْمَالِ لِأَحَدِهِمَا فَلِلْآخَرِ أَجْرُ مِثْلِهِ كَمَا لَوْ دَفَعَ دَابَّتَهُ لِرَجُلٍ لِيُؤَجِّرَهَا وَالْأَجْرُ بَيْنَهُمَا، فَالشَّرِكَةُ فَاسِدَةٌ وَالرِّبْحُ لِلْمَالِكِ وَلِلْآخَرِ أَجْرُ مِثْلِهِ(۱)

بولی لگانے کے درمیان بروکر کا مبیع میں سے کچھ نکال لینا

زید کی پھلوں اور سبزیوں کی آڑھت ہے اور اس جگہ پر رواج ہے کہ بولی لگانے کے درمیان آڑھت والا پھلوں اور سبزیوں میں سے کچھ نکال لیتا ہے، پھر باقی پھل کی بدستور بولی لگاتا ہے اور مشتری کو بیچ دیتا ہے۔

آڑھت والے کے لیے ٹوکری میں سے نکالا ہوا مال جائز ہے؛ بشرطیکہ اس کا رواج ہو اور مالک بخوشی اس کو دے دیتا ہے اور اس کے دینے سے مالک پر کوئی زور بھی نہیں پڑتا ہے، تو لینے والے کے لئے گنجائش ہے، شاید مالک اس وجہ سے دینے کے لئے راضی رہتا

(۱) درمختار علی الشامي، کتاب الشرکۃ، مطلب یرجح القیاس، زکریا ٦/ ٥٠٣، النہر الفائق، دارالکتب العلمیۃ بیروت ۳/ ۳۰۷

ہے کہ بروکر اس کا مال بآسانی فروخت کروادیتا ہے۔(۱)

زمین یا مکان کی خرید وفروخت میں ڈبل کمیشن کی صورت

☆ آج کل زمین ومکان کی خرید وفروخت کی مارکیٹ میں بیع کی ایک صورت عموماً اس طرح بھی پائی جاتی ہے کہ مثلاً زید کو اپنا ایک مکان تیس لاکھ میں بیچنا ہے تو وہ بروکر سے رابطہ کرتا ہے جس پر بروکر تیس ہزار روپے بروکری طے کرتا ہے، اب یہ بروکر خریدار تلاش کرتا ہے اور خریدار سے بھی بروکری تیس ہزار طے کرتا یعنی بروکر کو جانبین سے کل ساٹھ ہزار روپے کمیشن ملے گا۔

لیکن بروکر کو چوں کہ زیادہ پیسہ کمانا ہوتا ہے، اس لیے بروکر اس طرح معاملہ نہیں کرتا ہے؛ بلکہ ڈبل کمیشن والی صورت اختیار کرتا ہے، جس کی طریقہ یہ ہوتا ہے کہ بروکر زید کا مکان بیچنے کے لیے اپنے کسی جان پہچان والے کو تیار کرتا ہے کہ وہ اس مکان کو پچیس لاکھ میں لے لے اور بروکر کو پچیس ہزار کمیشن دیدے اور بروکر کچھ دن بعد اس گھر کو تیس لاکھ میں بکوادے گا جس سے اس جان پہچان والے شخص کو پانچ لاکھ کا فائدہ ہوگا، یہ شخص اس طرح معاملہ کرنے کے لیے راضی ہوجاتا ہے، پھر بروکر زید کو بھی پچیس لاکھ میں فروخت کرنے پر کسی طرح راضی کر کے مکان یا زمین پچیس لاکھ میں فروخت کروادیتا ہے اور زید سے اور پہچان والے شخص سے دونوں سے پچیس پچیس ہزار روپے بطور کمیشن لے لیتا ہے یعنی فریقین سے کل پچاس ہزار کمیشن لے لیا جاتا ہے، پھر بروکر کچھ دن بعد اپنی پہچان والے کا خریدا ہوا گھر کسی دوسرے کو تیس لاکھ میں بکوا کر اس فریقین سے بھی تیس تیس ہزار

(۱) مستفاد: عزیز الفتاوی/۷۴۵

یعنی کل ساٹھ ہزار کمیشن وصول کر لیتا ہے۔

اس طرح بروکر معروف صورت اختیار کر کے محض ساٹھ ہزار کمیشن کمانے کے بجائے ڈبل کمیشن کا معاملہ کر کے دونوں فریقین سے کل ایک لاکھ دس ہزار کمیشن کما لیتا ہے، کیا یہ صورت جائز ہے؟

☆اس صورت کا شرعی حکم یہ ہے کہ اگر بروکر زید کا گھر پچیس لاکھ میں اس لیے بکوا رہا ہے کہ تیس لاکھ میں خریدنے کوئی تیار نہیں ہے تو بروکر کا زید کے مکان کو پچیس لاکھ میں بیچنا اور پھر اس خریدار سے دوسرے کو تیس لاکھ میں بیچنا اور مجموعی کمیشن ایک لاکھ دس ہزار وصول کرنا جائز ہے؛ البتہ ایسی صورت میں پہلے خریدار کا زمین پر قبضہ ہونے کے بعد ہی اگلے خریدار کو بیچنا جائز ہے؛ ورنہ نہیں۔

اور اگر بروکر محض اپنے نفع کو مدِ نظر رکھ کر زید کا گھر پچیس لاکھ میں بکوا کر، پھر خریدار سے تیس لاکھ روپے میں فروخت کروائے اور اس پر مجموعی کمیشن ایک لاکھ سے زائد وصول کرے تو یہ بالکل جائز نہیں ہے؛ کیوں کہ بروکر نے زید کے ساتھ دھوکا کا معاملہ کیا ہے اور دھوکا دینا حرام ہے۔

(۲) سرکاری کاموں سے متعلق کمیشن کے احکام

سرکاری افراد کا کام کرنے پر کمیشن لینا اور متعلقہ فرد کی لاعلمی میں درمیان کے ایجنٹ کا کمیشن رکھنا

☆ اسٹیٹ ایجنسی (State Agency) یا سرکاری تنخواہ دار ملازم کو ملازمت کی تنخواہ کے ساتھ معاملہ خرید وفروخت انجام دینے پر کمیشن بھی ایجنسی کی طرف سے ہی ملتا ہے، ملازم ہونے کی حیثیت سے اس سے مختلف کام لئے جاتے ہیں، جیسے آفس کے باہر کے کام، ڈاکومنٹ کا کام جیسے سیل ڈیڈ (Sale Deed) تیار کروانا، ٹرانسفر (Transfer)، ڈیمولش پرمیشن (Demolish Permission) بنوانا وغیرہ، بعض مرتبہ ملازم یہ سب کام متعلقہ اداروں کے افراد سے سیٹنگ کی بنیاد پر کرواتا ہے، متعلقہ ادارے والے ملازم کو اس کام کا کتنا خرچہ ہوگا، یہ بھی بتا دیتے ہیں، پھر ملازم کام کو ان افراد کے حوالہ کر دیتا ہے، یہ متعلقہ ادارے ہر کام خود کرواتے ہیں اور پیسے بھی لیتے ہیں، ملازم کا متعلقہ اداروں سے سیٹنگ یعنی کمیشن پر بات اسلئے کرنی پڑتی ہے کہ ملازم کو آفس سے نئے کلائنٹ (Client) ملتے نہیں کہ ان کا کام کرانے پر کمیشن ملے، اور نہ ملازم کو کسی زمین کو فروخت کرنے کے لیے اپنے نام سے اشتہار لگانے کی ایجنسی کی طرف سے اجازت ہوتی ہے، آفس کی ڈیل کرنے پر ملازم کو ایک ڈیل کے بدلہ آفس سے 25 رفیصد کمیشن ملتا ہے جب کہ باہر کا بروکر کوئی ڈیل کروائے تو 40 رفیصد ملتا ہے، ملازم کو چونکہ سیلری (Salary) بھی ملتی ہے، اسلئے کمیشن 25 رفیصد ملتا ہے، کبھی ملازم کی اس حرکت سے ایجنسی کا باس (Boss) بھی واقف رہتا ہے، وہی ملازم کو تنخواہ دیتا ہے اور کبھی اوپر والوں کی رشوت خوری یا خود حرص وطمع میں ملازم جن افراد سے کام کرواتا ہے ان سے اپنا حصہ رکھنے کو کہتا ہے کہ وہ ہر کام کروانے پر مثلاً

دس ہزار روپے باس (Boss) سے لے لیا کرے، جو درحقیقت ملازم کا کمیشن ہوتا ہے۔

☆ واضح رہے کہ اگر ملازم سے یہ معاہدہ ہوا ہو کہ تمہاری اتنی تنخواہ ہوگی اور اگر تم نے کمپنی کا مال بکوایا یا ایجنسی کا کام کیا تو تنخواہ کے ساتھ تمہارا اتنا کمیشن ہوگا تو اس صورت میں تنخواہ کے ساتھ محکمے/ ایجنسی کی طرف سے کمیشن لینا بھی درست ہوگا، اگر ایجنسی نے ملازم کو صرف ملازمِ وقت کی حیثیت سے رکھا یعنی کوئی کمیشن کا معاہدہ نہ ہوا ہو؛ بلکہ صرف تنخواہ دی جائے گی تو پھر اس صورت میں کمیشن لینا درست نہیں، بلکہ وقت کے اندر کمپنی کا کام کرے اور ملازم صرف تنخواہ ہی کا حق دار ہوگا۔

مذکورہ صورت میں سرکاری محکموں کے ملازمین کا لوگوں کی جانب سے کام کرنے پر رقم وصول کرنا رشوت ہونے کی وجہ سے حرام ہے، لہذا سرکار نے جس تنخواہ پر عوام کے کام کرنے اور ان کو سہولیات فراہم کرنے پر مامور کیا ہے، اسی تنخواہ پر انہیں عوام کا کام کرنا لازم ہے، نیز اپنے دفتری کام کرانے پر اداروں کے افراد سے سیٹنگ کرکے اپنا کمیشن رکھوانے کی شرعاً اجازت نہیں۔فقط واللہ اعلم۔

”(وَالثَّانِي) وَهُوَ الْأَجِيرُ (الْخَاصُّ) وَيُسَمَّى أَجِيرَ وَحْدٍ (وَهُوَ مَنْ يَعْمَلُ لِوَاحِدٍ عَمَلًا مُؤَقَّتًا بِالتَّخْصِيصِ وَيَسْتَحِقُّ الْأَجْرَ بِتَسْلِيمِ نَفْسِهِ فِي الْمُدَّةِ وَإِنْ لَمْ يَعْمَلْ.....وَلَيْسَ لِلْخَاصِّ أَنْ يَعْمَلَ لِغَيْرِهِ“(۱)

(۱) فتاوی شامی ۶/ ۶۹، ط: دار الفکر، مستفاد از: دار الافتاء جامعۃ العلوم الاسلامیۃ بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 143909201539

کیا سرکاری کام میں مدد پر کمیشن لینا جائز ہے؟

☆ بعض سرکاری ملازم ریٹائر (Retire) ہونے کے بعد باقی ملازمین جو ریٹائرمنٹ (Retirement) لینا چاہتے ہیں ان کے لیے کمیشن پر کام کرتے ہیں یعنی اس کے پینشن (Pension) کے کاغذات کی تیاری سے لے کر ان کو پیسے دلوانے تک تمام مراحل میں خدمات پیش کرتے ہیں، جس کے بدلے میں ان سے کمیشن لیتے ہیں، اس کام کے لیے درج ذیل ذمہ داریاں ادا کرتے ہیں، کاغذات کی تیاری اور متعلقہ دفاتر سے منظوری لینا اور ادائیگی کا چیک متعلقہ کسٹمر تک پہنچانا یا ڈائریکٹ اس کے بینک اکاونٹ میں پیسے ٹرانسفر (Transfer) کرنا، یہ تمام کارروائی کرتے ہوئے تمام دفاتر میں کسی میں کم کسی میں زیادہ رشوت دینا، چونکہ بغیر رشوت کے کام کرانا تقریباً دشوار ہوتا ہے، چاہے کام خود سرکاری ملازم ہی کیوں نہ کروائے۔

☆ مذکورہ صورت میں چونکہ محنت کا دخل ہے اور کمیشن طے ہو چکا ہو تو کمیشن لینا درست ہے، کاغذات کی تیاری میں مدد اور رہنمائی کرنا اور اس کی فیس لینا جائز ہے، درحقیقت جو ملازم ریٹائر (Retire) ہوتا ہے اس کی فائل تیار کرنا محکمے کی ذمہ داری ہوتی ہے، لیکن کرپٹ افسران (Corrupt Officers) کی وجہ سے رشوت کے بغیر یہ کام نہیں ہوتا جو افسوسناک اور قابلِ مذمت ہے، لیکن رشوت کے لین دین میں براہِ راست شریک ہوں گے تو رشوت لینے اور دینے والے کے گناہ میں حصہ دار ہوں گے، رشوت مانگی جائے تو مجبوری کی صورت میں دینے کی گنجائش ہے، لیکن رشوت کا مال لینے والے بہر صورت گناہگار رہوں گے، حتی الامکان کوشش کرے کہ اس برائی میں حصہ دار نہ بنے۔ واللہ اعلم۔

ٹھیکیداری کا کمیشن دینا اور لینا

☆ گورنمنٹ کے مختلف محکموں میں ٹھیکیداری (Contracting) کا سلسلہ رائج ہے، ٹھیکے کی بولی (ٹینڈر) (Tender) کے وقت ٹھیکیدار حضرات (Contractors) آپس میں بیٹھ کر فیصلہ کرتے ہیں کہ فلاں شخص ٹھیکہ لے لیں اور ٹھیکے کے بدلے میں دُوسرے ٹھیکیداروں کو کچھ رقم دیدیں جو بقیہ ٹھیکیدار آپس میں بانٹ لیں گے، یہ معاملہ اس طرح انجام دیا جاتا ہے کہ بولی لگانے کے وقت جس ٹھیکیدار کو ٹھیکہ لینا ہے وہ بولی لگاتا ہے اور بقیہ ٹھیکیدار کم قیمت پر بولی لگا کر خاموش ہو جاتے ہیں، اس طرح حکومت مجبور ہو کر بولی لگانے والے ٹھیکیدار کو اپنی مقررہ قیمت سے کم قیمت میں ٹھیکہ دے دیتی ہے۔

ٹھیکیدار یہ اس لیے کرتے ہیں کہ یہ نہ کرنے کی صورت میں حکومت سے زیادہ قیمت میں ٹھیکہ لینا پڑتا ہے اور دوسرے ٹھیکیدار بولی لگائیں گے تو ٹھیکہ ہاتھ سے بھی چلا جا سکتا، جس سے اس کی کمائی میں کافی نقصان ہو سکتا ہے اور باہمی سمجھوتے کی صورت میں ایک حد تک کام صحیح اور فائدہ مند ہوتا ہے۔

آپس میں اس طرح رقم تقسیم کر لینے والے بقیہ ٹھیکیدار حضرات اس رقم کو جائز سمجھتے ہیں، اس لیے کہ انہوں نے گورنمنٹ کو باقاعدہ فیس دی ہے یعنی موجودہ ٹھیکے کے لئے کال ڈپازٹ ۲ % (دو فیصد) بطور ضمانت اسی ٹھیکے کے لئے پیشگی جمع کی ہے، اگرچہ کال ڈپازٹ (Call Deposit) کی رقم واپس ہو جاتی ہے، ایسے ہی ٹھیکیدار اس ٹھیکے کے لئے ٹینڈر فارم کے پیسے ناقابلِ واپسی ۵۰۰۰/روپے یا ۲۵۰۰/روپے جمع کرتے ہیں، انہیں وجوہات سے ٹھیکیدار یہ سوچتے ہیں کہ چاہے ہم ٹھیکہ لیں یا نہ لیں، لہٰذا کمیشن کے نام

سے لی جانے والی یہ رقم ہماری محنت، سرمایہ اور فیس کی وجہ سے حق بنتا ہے۔

☆ واضح رہے کہ مذکورہ صورت میں باہمی مصالحت یعنی ایک ٹھیکیدار کا دوسروں کو رقم دیکر خاموش کروادینا، دھوکا دہی کے حکم میں ہے اور یہ جائز نہیں؛ لہذا کمیشن لینے والے حرام کھاتے ہیں۔

مقابلے سے بچنے کے لئے وہ یہ بھی تو کر سکتے ہیں کہ آپس میں یہ طے کرلیا کریں کہ فلاں ٹھیکہ فلاں شخص لے گا، دوسرا ٹھیکہ فلاں لے لیگا، اس طرح آپس میں ٹھیکے بانٹ لیا جاسکتا ہے، ایسے ہی اگر ٹھیکہ ایک ہی ہو تو بھی ایمانداری سے کرے؛ ممکن ہے اللہ کوئی اور ٹھیکہ دلوادے؛ لیکن یہ ٹھیکیدار حکومت کا نقصان کر کے ہی آپس میں فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں؛ جو کہ ناجائز ہے۔

سرکاری افسران کا مجبوراً کمیشن لینا

☆ بعض سرکاری یا غیر سرکاری اعلی عہدے پر فائز افراد جن کی تنخواہیں کافی مقرر ہوتی ہیں، اس کے باوجود لوگوں کا کام کرنے کے معاملے میں ان کا کمیشن متعین رہتا ہے، جو بعض مرتبہ تنخواہ سے بھی زیادہ ہوتا ہے، قانون میں اس قسم کی رقم لینے کی کوئی گنجائش نہیں ہوتی ،مگر محکمہ کے سارے کے سارے افراد اس کمیشن کو جائز اور اپنا حق سمجھتے ہیں، ہر ایک افسر اس کے عہدے کے لحاظ سے کمیشن کی رقم بھی طے کرلیتا ہے، اور بعض مرتبہ اوپر والے عہدیدار کی طرف سے نیچے والے عہدیدار پر یہ لازم ہوتا ہے کہ وہ کمیشن وصول کرے اور پھر اس کا کچھ فیصد اپنے سے اوپر والے کو دے، گویا نیچے والا کمیشن لینے پر مجبور ہے، اگر نہ لیا جائے تو نوکری خطرے میں پڑ سکتی ہے، کبھی لینے والا شخص دل سے اس کو برا سمجھتا ہے، نہیں لینا چاہتا

ہے،لیکن اوپر والوں کے جبر کی وجہ سے مجبور ہے،اپنی روزی روٹی کا مسئلہ ہے،اس لیے بعض عہدے دار اس کو اپنے لیے جائز سمجھتے ہیں۔

شرعی طور پر مجبوری کی صورت میں اپنا حقِ واجب وصول کرنے کے لیے رشوت دینے کی اجازت تو مل سکتی ہے،لیکن رشوت لینے کی اجازت کسی صورت میں درست نہیں ہوگی،سرکاری افسر یا غیر سرکاری افسران کا اپنی تنخواہ کے علاوہ commission کے نام پر جو کچھ لیا جاتا ہے، وہ شرعا حرام وناجائز اور رشوت میں داخل ہے،نوکری جانے کا خطرہ یا روزی روٹی کی مجبوری کی وجہ سے یا اولاد اور بچوں کی مجبوری کی وجہ سے حرام چیز حلال نہیں ہوگی،اپنی نوکری جانے کا اندیشہ ہو تو جائز طریقے پر کام کرنے کا ماحول بنانے کی کوشش کرے،حلال نوکری ملنے تک اس ملازمت پر باقی رہتے ہوئے،جس شخص سے کمیشن کے نام پر رشوت لی گئی اس شخص کو وہ رقم واپس کرتا رہے۔

سرکاری افسران کا ٹنڈر (Tender) پاس کرانے پر کمیشن لینا؟

☆سرکاری ٹنڈروں کی تکمیل میں افسران کا کمیشن لینا بھی عام ہے؛ بلکہ اس کے بغیر کوئی ٹنڈر پورا کرنا سخت مشکل ہے،معلوم رہے کہ سرکاری ٹینڈروں کی تکمیل میں افسران کا کمیشن بھی بلاشبہ رشوت ہے، اس کا لینا تو حرام ہے ہی، بلا سخت مجبوری کے دینا بھی جائز نہیں ہے، البتہ اگر اس کے بغیر کام ہی نہ چلے تو دینے کی گنجائش ہے؛ بشرطیکہ ٹینڈر کی شرائط کے مطابق سامان وغیرہ لگانے میں کوئی کمی نہ کی جائے۔

دَفْعًا لِلضَّرَرِ أَوْ جَلْبًا لِلنَّفْعِ وَهُوَ حَرَامٌ عَلَى الْآخِذِ فَقَطْ.....الرَّابِعُ: مَا يَدْفَعُ لِدَفْعِ الْخَوْفِ مِنَ الْمَدْفُوعِ إِلَيْهِ عَلَى نَفْسِهِ أَوْ مَالِهِ حَلَالٌ لِلدَّافِعِ حَرَامٌ عَلَى الْآخِذِ؛ لِأَنَّ دَفْعَ الضَّرَرِ عَنِ الْمُسْلِمِ وَاجِبٌ"۔(۱)

ایجنٹ کے ذریعہ سے سرکاری دفاتر کا کام کرانا

ایک شخص لوگوں کے سرکاری دفاتر کے کام کاج کراتا ہے، مثلاً ڈرائیونگ لائسنس (Driving License) وغیرہ بنواتا ہے، اپنے آمد ورفت کا خرچ، اپنا حق المحنت اور افسران کو رشوت دینے کی رقم لوگوں سے لے لیتا ہے، لوگ بھی بخوشی یہ سوچ کر اس شخص کو ذمہ داری دے دیتے ہیں کہ اگر خود سے گئے تو کئی بار آنا جانا پڑے گا، اپنے کام کا حرج ہوگا، سوا لگ اور زیادہ رشوت دے کر اپنا مقصد حاصل ہوگا، یہ شخص کتنی رقم رشوت میں دے گا، کتنا آمد ورفت وغیرہ کا خرچ ہوگا اور کتنا حق المحنت لے گا، اس کی تفصیل بتائے بغیر لوگوں سے رقمیں لے لیتا ہے اور لوگوں کے کام کراتا ہے، اسی کو اپنا ذریعۂ معاش بنا رکھا ہے۔

(۱) کسی ایجنٹ کے ذریعہ سرکاری یا غیر سرکاری کام کرانا جائز ہے اور اس کام میں آپس کے تراضی سے جو بھی پیسہ طے ہو جائے اس پیسہ کا دینا اور لینا بھی جائز ہے، ہاں البتہ اگر ایجنٹ سرکاری آفیسر کو رشوت دے کر کام کراتا ہے اور وہ ایسا کام ہے جو بغیر رشوت کے بھی ہوسکتا ہے، تو رشوت دینے کا گناہ ایجنٹ اور پیسہ دے کر کام کرانے والوں یعنی دونوں کو ہوگا؛ اور اگر وہ ایسا کام ہے جس کا کرانا بھی ضروری ہے اور آفیسر رشوت کے بغیر نہیں

(۱) الدر المختار، کتاب القضاء/مطلب في الكلام على الرشوة والهدية ۵/ ۳۶۲ کراچی

کرتا ہے، تو اپنے حق کے وصول کے لئے یا دفع مضرت کے طور پر رشوت دینا جائز ہے، رشوت دینے والے پر گناہ نہیں ہوگا، لینے والے پر گناہ ہوگا۔

تصح الوكالة بأجر وبغير أجر؛ لأن النبى صلّى الله عليه وسلم كان يبعث عماله لقبض الصدقات ويجعل لهم عمولة، ولهذا قال له أبناء عمه:لو بعثتنا على هذه الصدقات، فنؤدى إليك ما يؤدى الناس، ونصيب ما يصيبه النا أى العمولة، ولأن الوكالة عقد جائز لا يجب على الوكيل القيام بها، فيجوز أخذ الأجرة فيها بخلاف الشهادة(۱)

❁❁❁❁❁

---

(۱)الفقه الاسلامي، وأدلته ۴/ ۷۴۵، مكتبة الهدى ديوبند، بحواله فتاوى قاسميه ۲۱: ۸۵/

(۳) مشہور کمپنیوں میں کمیشن کی صورتیں اور اس کے احکام

گولڈ مائن انٹرنیشنل اسکیم کا کمیشن

”گولڈ مائن انٹرنیشنل“(Gold mine international)نامی کمپنی نے ایک اسکیم (Scheme) پوری دنیا میں پھیلا رکھی ہے،اس کمپنی کا طریقہ کاروبار نیٹ ورک مارکیٹنگ (Network Marketing) کی طرح ہے، جو مختلف مصنوعات اور سونے کے سکے بھی تیار کر کے فروخت کرتی ہے، کمپنی لوگوں میں اپنی تمام مصنوعات کی تشہیر لوگوں ہی کی زبانی کراتے ہوئے اپنے نئے گاہک (New Customers) بنانے کا کام بھی معقول معاوضے کے عوض لوگوں سے لیتی ہے، اس طرح لوگ کمپنی کو نئے گاہک فراہم کرتے ہیں اور کمپنی گاہک بنانے والے لوگوں کو اس کے بدلے کمیشن ادا کرتی ہے۔

اگر چہ یہ دلالی ہی کی ایک قسم ہے؛ لیکن اس دلالی کے لیے”GMI“ کمپنی کی کوئی چیز مثلاً گھڑی یا کوئی اور پراڈکٹ (Product) خریدنا ضروری ہے، یہ اجارے میں شرطِ فاسد ہے، اس کے علاوہ اس اسکیم میں اور دوسری خرابیاں بھی موجود ہیں، جن کی وجہ سے شرعاً یہ ناجائز ہے۔(۱)

A TO Z (اے ٹو زیڈ) مارکیٹنگ نامی کمپنی کا کمیشن

ایک کمپنی ہے جس کا نام A TO Z (اے ٹو زیڈ) مارکیٹنگ ہے، یہ کمپنی اپنے گاہک کو تین سو پچاس روپے کی مالیت پر ایک کِٹ (Kit) فروخت کرتی ہے جس میں ضروریات زندگی مصالحہ جات وغیرہ ہوتی ہیں، جب کوئی شخص اس کو خرید کر گاہک بنتا ہے تو اس کو بجائے

---

(۱) ماہنامہ دارالعلوم، شمارہ 1، جلد: 96، صفر المظفر 1433 ہجری مطابق جنوری 2012ء، از: مفتی جعفر ملی رحمانی صاحب

ساڑھے تین سو روپے کے، صرف تین سو روپے ادا کرنے ہوں گے اور وہ کِٹ اس شخص کو سپرد کردی جاتی ہے، اب یہ شخص اس کمپنی کا ممبر (Member) بن جاتا ہے، یہ شخص کمپنی کا ایجنٹ بن کر دوسروں کو بھی اپنے ذریعے اس کمپنی کا گاہک بنا سکتا ہے، اور کمیشن کما سکتا ہے اس طور پر کہ مذکورہ شخص کے ذریعے جو بھی مشتری مثلاً دوسرا کوئی شخص اس کمپنی سے kit خرید کر ممبر بنے گا اس کو بھی ساڑھے تین سو روپیہ والی کِٹ تین سو میں مل جاتی ہے، پہلے شخص کے واسطے سے گاہک بننے والا کمپنی سے جتنا مال خریدے گا اس پر پہلے شخص کو بھی دو فیصد کمیشن ملتا جائے گا، اسی طرح یہ سلسلہ جاری رہتا ہے، اگر دوسرے نمبر پر گاہک بننے والا بھی اسی طرح تیسرے، چوتھے کو گاہک بناتا ہے، تو اس کو بھی اس کے ذریعہ بننے والے تیسرے اور چوتھے گاہک پر کمپنی کی طرف سے دو فیصد کمیشن ملتا رہے گا، اس طرح کی کمپنیوں میں کمیشن پانے کی خاطر گاہک بنانے کا سلسلہ جاری رہتا ہے۔

یہی کمپنی بعض مرتبہ کسی گاؤں، شہر میں ایک دکان شروع کرتی ہے جس کو ڈِپو (Depot) کہتے ہیں، کمپنی والے خود اس ڈپو میں بیچنے کا تمام سامان کِٹ وغیرہ پہنچا دیتے ہیں، اس ڈپو پر بیٹھ کر سودا کرنے والا ذمہ دار خود کمپنی کا کوئی آدمی نہیں ہوتا بلکہ اسی شہر ہی سے کسی ایک کو اس ڈپو کا ذمہ دار مقرر کرتی ہے جو کمپنی کی طرف سے بطور ایجنٹ کام کرے گا اور یہ شرط لگاتی ہے کہ تیرے ہاتھ سے اس ڈپو سے جتنا مال بکے گا جتنا سودا فروخت ہوتا رہے گا، اس میں سے تجھ کو پندرہ فیصد کمیشن ملتا رہے گا، اس طرح مذکورہ شخص کمپنی کا ایجنٹ بن کر کمیشن وصول کرتا رہتا ہے۔

[۱] اس سلسلے میں واضح رہے کہ پہلے شخص کے واسطے سے براہِ راست گاہک بننے والے حضرات جتنی خریداری کریں اس پر پہلے شخص کو دو فیصد کے حساب سے کمیشن دینا

بشرطیکہ یہ سلسلہ آگے جاری نہ ہوتا ہو یعنی اس کے ذریعہ بننے والے گاہکوں کے بنائے ہوئے گاہک کی خریداری پر اس کو کمیشن نہ ملتا ہو تو یہ بروکری اور دلالی ہونے کی وجہ سے درست ہے اور اگر اس پہلے شخص کو اس سے بالواسطہ بننے والے گاہکوں کا بھی commission دیا جاتا ہے تو یہ شکل دلالی کا مصداق نہ ہونے کی وجہ سے یہ commission درست نہیں ہوگا۔

[۲] کمپنی کے ذریعے شروع کردہ دکان پر کسی شخص کا ذمہ دار بن کر کمپنی کے ایجنٹ کی حیثیت سے سامان فروخت کرنا اور اس قیمت سے ہی پندرہ فیصد کمیشن دینا؛ یہ طریقہ بھی شرعاً جائز ہے، اس لیے کہ فیصد سے طے کرنے کی وجہ سے کمیشن متعین ہو گیا ہے اور کمیشن متعین ہو تو معاملہ درست ہوتا ہے۔(۱)

[۳] مذکورہ شخص کو کمیشن کے بجائے تنخواہ پر رکھنے کی صورت بھی تبھی درست ہے جبکہ کمیشن ملنے کا سلسلہ بالواسطہ گاہک بننے والے کے گاہک پر نہ ملتا ہو۔(۲)

”جیونا“ کمپنی اسکیم کا کمیشن

آج کل ”جیونا“ نام سے ایک کمپنی قائم ہے، جس کی اسکیم یہ ہے کہ ساڑھے تین ہزار روپے دیکر اس کے ممبر بن جاؤ اور ان ساڑھے تین ہزار کے عوض کمپنی کوئی شئ نہیں دیگی؛ لیکن اگر یہ ممبر کم سے کم مزید دو ممبر کمپنی کے لیے بنا دیتا ہے، یعنی یوں کہیے کہ کمپنی کو سات

---

(۱) فقہی اجتماعات کے اہم فقہی فیصلے اور تجاویز، ص: ۱۰۴ (اگر چہ محمود الفتاوی میں اس کو قفیز طحان کے قبیل سے ہونے کی وجہ سے ناجائز قرار دیا ہے؛ لیکن المباحث الفقہیہ کے مذکورہ فیصلہ کے مطابق فیصد سے کمیشن متعین کرنا جائز ہے، اور فیصد اس چیز کی اصل رقم سے ہی دی جاتی ہے)

(۲) مستفاد: محمود الفتاوی ۵/ ۵۲۸

ہزار روپے دوسرے دو فردوں سے لا دیتا ہے، تو کمپنی اسے اس میں سے بطورِ کمیشن چھ سو روپئے ادا کرے گی اور اگر ان دو ممبروں میں سے ہر ممبر دو دو ممبر بنا تا ہے، تو جہاں ان دو ممبروں کو چھ چھ سو روپئے بطورِ کمیشن ملیں گے، وہیں پہلے ممبر کو مزید بارہ سو روپئے ملیں گے، یعنی کل اٹھارہ سو روپئے ملیں گے اور اگر یہ چار ممبروں میں سے ہر ممبر دو دو ممبر بنا تا ہے، تو ان میں سے ہر ایک کو چھ چھ سو اور پہلے کو گذشتہ کے اٹھارہ سو میں مزید چوبیس سو روپئے ملا کر، یعنی کل بیالیس سو روپئے دیئے جائیں گے اور جیسے جیسے یہ سلسلہ آگے بڑھتا رہے گا ویسے ویسے پہلے ممبر کو بھی ہر ممبر پر کمیشن ملتا رہے گا۔

اسکیم کی یہ صورت جوا اور باطل طریقہ سے لوگوں کے اموال کھانے کی حرمتِ صریحہ پر مشتمل ہے، اس لیے اس طرح کی اسکیموں کا ممبر بننا اور بنانا دونوں عمل شرعاً نا جائز وحرام ہے اور اس پر ملنے والا کمیشن بھی حرام ہے؛ اس لیے اس طرح کی اسکیموں میں شرکت سے کلی اجتناب ضروری ہے۔(۱)

R.C.M کمپنی کا ڈسٹری بیوٹر (Distributor) بن کر کمپنی کا ایجنٹ بنانے اور مال فروخت کرانے پر کمیشن لینا

☆ایک شخص ایک مخصوص رقم ادا کرنے کے بعد ایک کمپنی کا تقسیم کار (ڈسٹری بیوٹر) بن جاتا ہے، کمپنی کا مال فروخت کرنے اور نئے تقسیم کار مقرر کرانے پر اس شخص کو ایک مقررہ کمیشن ملتا ہے، اِس شخص کے ذریعہ یا اِس کے ذریعہ مقرر کردہ تقسیم کاروں کے ذریعہ جو تقسیم

---

(۱) ماہنامہ دار العلوم، شمارہ 1، جلد: 96، صفر المظفر 1433 ہجری مطابق جنوری 2012ء، از: مفتی جعفر ملی رحمانی صاحب

کار مقرر رہوں گے ان کا ایک گروپ (Group) بن جائے گا جو لگاتار ایک درخت کے مانند بڑھتا چلا جائے گا، اس گروپ کے ذریعہ فروخت شدہ مال پر مقررہ کمیشن پورے گروپ میں ہر ایک کے کام کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے، یہ ایک عام کمیشن ہے جو کمپنی کے تمام تقسیم کاروں کو ادا کیا جاتا ہے، درحقیقت اِس شخص کے ذریعہ بنے تقسیم کاروں کے گروپ سے کمپنی کے مال کی فروخت اور منافع میں اضافہ ہوگا، اس لئے کمپنی اس تمام فروخت کردہ مال کا کمیشن پہلے شخص کو بھی دیتی ہے، اور جب پہلا شخص مثلاً زید کمیشن کی ایک مقررہ حد پار کر جائے گا، تو کمپنی زید کو مزید کمیشن ادا کرے گی، یہ مزید کمیشن ایک پنشن (Pension) کی صورت میں شروع ہوگا، جو زید کو تاعمر ملے گا، اور زید کی وفات کے بعد اس کے ورثہ اور ورثہ در ورثہ تک ملے گا، اور یہ سلسلہ اس وقت تک چلتا رہے گا، جب تک کمپنی قائم رہے گی، اس کی مثال ٹھیک اسی طرح ہے کہ اگر زید ایک پھل دار درخت لگاتا ہے، تو یہ درخت زید کو زید کی وفات کے بعد اس کے ورثہ کو اور ورثہ در ورثہ کو پھل دیتا رہے گا، جب تک پیڑ قائم رہے گا، مذکورہ کمپنی کا نام R.C.M ہے، معلومات نہ ہونے کی وجہ سے بہت سے دین دار حضرات بھی اس میں شریک ہوتے جا رہے ہیں۔

خریدار کی طرف سے براہِ راست نیا خریدار بنانے پر اگر کمپنی کی طرف سے متعین رقم بطور اُجرت ملے تو اس کی گنجائش ہے، بایں طور کہ خریدار کو اس عمل میں کمپنی کا اجیر (ایجنٹ) قرار دیا جائے گا، اور اجیر کو اپنے عمل پر تو اجرت لینا درست ہے؛ البتہ نیچے کے خریداروں کی خریداری پر اولین بیچنے والوں کو جو نفع تقسیم کیا جا رہا ہے، اس کی شریعت میں کوئی نظیر نہیں ہے؛ کیوں کہ بعد والوں کے عمل اور محنت میں پہلے خریدار کا کوئی عمل دخل نہیں ہے؛ لہٰذا وہ دیگر لوگوں کی محنت میں کسی نفع کا مستحق قرار نہیں دیا جا سکتا ہے، اور جو رقم خود زید کے لئے

اپنی زندگی میں لینی جائز نہیں تھی اس کے بعد اس کے ورثاء وغیرہ کے لئے بھی لینی جائز نہ ہوگی، اور اس معاملہ کو پھل دار درخت پر قیاس کرنا صحیح نہیں ہے، اس لئے کہ درخت محسوس اور قائم بالذات چیز ہے؛ لہٰذا اُس کا لگانے والا اُس کا ہر طرح سے نفع لینے کا مستحق ہے، اس کے برخلاف کمپنی کا معاملہ ایک وقتی اور معنوی چیز ہے، اس میں نفع کا استحقاق اسی وقت ہوسکتا ہے، جب کہ عامل خود عمل میں دخیل ہو، اور جس عمل میں وہ دخیل نہیں ہے، اس کے نفع کا استحقاق اس کو حاصل نہیں ہوسکتا؛ لہٰذا اِس طرح کے معاملات کی اجازت نہ ہوگی۔

''وَإِذَا مَاتَ الرَّجُلُ وَكَسْبُهُ خَبِيثٌ فَالْأَوْلَى لِوَرَثَتِهِ أَنْ يَرُدُّوا الْمَالَ إِلَى أَرْبَابِهِ''(۱)

ٹوس کمپنی (Toss Company) کا گاہک بنانے پر کمیشن

☆ ایک کمپنی کپڑا فروخت کرتی ہے اور کمپنی یہ کہتی ہے کہ ہمارے کپڑے کی قیمت تیرہ ہزار روپے ہے اور جو ہمارا کپڑا خریدے گا وہ ہمارا پارٹنر (Partner) ہوجائے گا، یہ کمپنی کا کہنا ہے؛ لیکن اس کی شکل یہ ہوگی کہ وہ ہمارا کپڑا دوسروں کو فروخت کروائے گا اور ایک گاہک پر ہم آپ کو پندرہ سو روپے بشکلِ چیک (Cheque) تمہارے گھر پہنچائیں گے، اسی طرح دو گاہکوں پر تین ہزار اور چار پر چھ ہزار کا چیک گھر پہنچے گا اور یہ چیک گاہک بنانے کے دس دن بعد پہنچے گا، اور کمپنی ایسا کر رہی ہے۔

اور اگر کسی کپڑا لینے والے نے ایک گاہک بھی نہ بنایا تو وہ صرف یہ کپڑا پہنے جو اس نے تیرہ ہزار کا خریدا ہے، اس کو اور کچھ نہ ملے گا؛ البتہ کمپنی یہ بھی کہتی ہے کہ آپ نے اگر

(۱) الفتاویٰ الہندیۃ، الکراہیۃ/ الباب الخامس عشر ۳۴۹/۵ زکریا

ایک گاہک کو کپڑا دلوایا اور اس نے کسی اور کو دلوا دیا اور یہ سلسلہ برابر سلسلہ وار چلتا رہا تو بھی کمپنی پہلے والے کو اور دیگر گاہکوں کو بھی سلسلہ وار کمیشن دے گی۔

مزید کمپنی کا یہ کہنا ہے کہ اگر کوئی ہمارا پارٹنر چار گاہک بنا دیتا ہے اور اس کے بعد اس کا یہ سلسلہ بند ہو گیا اور کوئی بھی کسی کو نہ بنا سکا تو ہم اپنے اس پارٹنر کو جس نے چار ہمارے گاہک بنائے ہیں، ایک مہینہ کی آمدنی سے ایک پرسینٹ (Percent) اس کو روانہ کریں گے، یہ کمپنی ٹوس کے نام سے پہچانی جاتی ہے اور ہندوستانی ہے۔

☆ مذکورہ صورت میں کچھ چیزیں حد جواز میں داخل ہیں اور کچھ چیزیں حد جواز سے باہر ہیں، جو چیزیں حد جواز میں داخل ہیں، وہ یہ ہیں:

(۱) تیرہ ہزار روپئے جمع کرکے جو کپڑا آپ نے خریدا ہے، اس کا لینا اور استعمال کرنا جائز ہے۔

(۲) وہ شخص براہ راست ممبر بن کر جن لوگوں کو ممبر بنائے گا، اس ممبر سازی کی اجرت اس کے لئے لینا جائز ہے اور کمپنی کے لئے اس کا دینا جائز ہے؛ اس لئے کہ یہ دلالی کی اجرت ہے، جو جائز ہے۔

’’وَفِي الدَّلَّالِ وَالسِّمْسَارِ يَجِبُ أَجْرُ الْمِثْلِ.....وَفِي الْحَاوِي: سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أُجْرَةِ السِّمْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ وَإِنْ كَانَ فِي الْأَصْلِ فَاسِدًا لِكَثْرَةِ التَّعَامُلِ وَكَثِيرٌ مِنْ هٰذَا غَيْرُ جَائِزٍ،

فَجَوَّزُوهُ لِحَاجَةِ النَّاسِ إِلَيْهِ"(۱)

اس کے علاوہ کمپنی نے جو صورت بتائی ہے وہ جائز نہیں ہے، مثلاً پہلا ممبر جن لوگوں کو براہ راست ممبر نہیں بناتا ہے، اس شخص کا نیچے والے ممبروں کی کارکردگی میں کوئی عمل دخل نہیں ہے؛ اسی لئے نیچے والے ممبروں کی کارکردگی میں پہلا شخص نفع کا مستحق نہیں ہوسکتا، اسی طرح اس طریقہ سے سلسلہ وار ممبر بننا اور بنانا کسی طرح جائز نہیں ہے۔

"لَا يجوز لأحد أَن يَأْخُذ مَال أحد بِلَا سَبَب شَرْعِي"(۲)

"انڈیا روز" (India Rose) کمپنی کا ممبر بننا

☆"انڈیا روز" ایک کمپنی ہے، اس میں داخلہ فیس ۱۵۰۰/روپئے داخل ہوکر دوسرے آدمیوں کو بھی اس کمپنی کا ایجنٹ بنانا پڑتا ہے، اگر دائیں بائیں پانچ پانچ ایجنٹ بنا دیا ہے، تو اس آدمی کی تنخواہ پندرہ سو روپئے ہوگی، اسی طریقہ سے جتنے ایجنٹ بنائے گا اتنا ہی تنخواہ بڑھ جائے گی، اس کمپنی کی دوسری صورت یہ ہے کہ اگر اس آدمی نے ایجنٹ نہیں بنایا تو پہلے جو پندرہ سو روپئے جمع کرایا تھا، اس کو سال میں دوگنا کرکے کمپنی دیدے گی۔

☆ذکر کردہ شکل میں چونکہ کمپنی براہ راست ایجنٹ بنانے کے نتیجے میں اس کو ۱۵۰۰/روپئے کا معاوضہ دے رہی ہے؛ اس لئے یہ شکل تو جائز ہے اور اس کمپنی میں کام کرنا بھی درست ہے؛ لیکن اگر دوسرے درجہ کے ایجنٹ نے کوئی ممبر بنایا اور اس کے نتیجہ

---

(۱) شامي، كتاب الاجارة، باب ضمان الأجير، مطلب في أجرة الدلال، زكريا ۹/ ۸۷

(۲) قواعد الفقه، أشرفي ص:۱۱۰، رقم:۲۶۹، شرح المجلة رستم، إتحاد ا/ ۶۲، رقم المادة:۹۷

میں پہلے درجہ کے ایجنٹ کو کمیشن دیا جاتا ہے، تو یہ شکل جائز نہیں ہے۔

لَا یجوز لأحد أن یأخذ مال أحد بِلَا سَبَب شَرعِی (۱)

نیز ممبر نہ بنانے کی صورت میں گویا کہ کمپنی کا ایجنٹ نہیں رہا اور سال کے اخیر میں کمپنی اس کے پیسے کے ساتھ ممبری سے خارج کرتی ہے، تو ایسی صورت میں اس کے جو پیسے کمپنی کے پاس رہے وہ اس کی طرف سے امانت یا قرض کے حکم میں ہوں گے اور دونوں صورتوں میں ۱۵۰۰/روپے پر زائد رقم سود کے درجہ میں ہے؛ اس لئے یہ صورت بھی جائز نہیں ہے۔

''کُلُّ قَرضٍ جَرَّ نَفعًا حَرَامٌ'' (۲)

''آر، ایم، پی'' (R.M.P) کمپنی میں دوسرے شخص کی ممبر سازی کا کمیشن

☆ ''آر، ایم، پی'' ایک کمپنی ہے، جو اپنے پروڈکٹ (مثلاً انرجی شیور، شولر لیمپ، پانی صاف کرنے کی مشین، گھر صاف کرنے کی مشین، مساجر، کپڑے، گھڑیاں، لیپ ٹاپ (Laptop)، فریج (Fridge)، موٹر سائیکل وغیرہ جیسے بیس سے پچیس پروڈکٹ ہیں) کو خریدار کے ہاتھ فروخت کرتی ہے بغیر کسی شرط کے، نیز ہر پروڈکٹ کی قیمت متعین ہے کہ ہر پروڈکٹ کی قیمت ہر کسی کے لئے ایک جیسی ہے، کمپنی خریدار سے کہتی ہے کہ اگر آپ کمپنی سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں، تو کمپنی کا کوئی بھی ایک سامان خرید کر کمپنی کے ڈسٹری بیوٹر (Distributor) بن جایئے اور کمپنی کا ہر دو عدد سامان فروخت کر کے ایک ہزار روپے

(۱) قواعد الفقه، أشرفي ص:۱۱۰، رقم:۲۶۹، شرح المجلة رستم، إتحاد ا/ ۶۲، رقم المادة:۹۷

(۲) شامي، مطلب کل قرض جر نفعا حرام، زکریا ۷/ ۳۹۵، کراچی ۵/ ۱۶۶، طحاوي ۲/ ۲۲۹

محنتانہ لیجیے، گویا کمپنی ہر دو عدد سامان فروخت کرنے پر ڈسٹری بیوٹرس کو ایک ہزار روپئے دیتی ہے۔

مثال کے طور پر حامد نے کمپنی کا ایک سامان شولر لیمپ خریدا، کمپنی نے حامد کو اپنا ڈسٹری بیوٹر بنالیا، اب کمپنی حامد سے کہتی ہے کہ آپ کمپنی کا کوئی بھی دو عدد سامان فروخت کروتو ہم آپ کو ایک ہزار روپئے دیں گے، حامد نے اسلم اور اکرم کو ایک ایک سامان فروخت کیا اور منافع لیا، اب کمپنی حامد سے کہتی ہے کہ اگر یہ اسلم اور اکرم بھی کمپنی سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں، تو وہ لوگ بھی دو دو عدد سامان آپ کی رہنمائی، مدد اور نگرانی میں فروخت کریں، تو انہیں بھی کمپنی ہر دو عدد فروخت کرنے پر ایک ایک ہزار روپئے اور حامد کو اپنے دو نئے ڈسٹری بیوٹرس کی نگرانی، مدد اور رہنمائی کی وجہ سے ہر دو عدد فروخت ہونے پر ایک ہزار روپئے دیتی ہے، گویا کمپنی ہر دو عدد سامان فروخت ہونے پر ہر ڈسٹری بیوٹرس کو جو ایک ساتھ مل کر کام کر رہے ہیں، سبھی لوگوں کو ایک ایک ہزار روپئے دیتی ہے، اب حامد کے ساتھ اسلم، اکرم اور نئے چار لوگ کل ملا کر سات عدد ڈسٹری بیوٹرس بن گئے، کمپنی کہتی ہے کہ اگر آپ ساتوں ڈسٹری بیوٹرس مل کر کمپنی کا آٹھ عدد سامان فروخت کرتے ہیں، تو کمپنی نئے بنے چار ڈسٹری بیوٹرس کو ایک ایک ہزار روپئے اور ان چاروں سے پہلے بنے کمپنی کے ڈسٹری بیوٹرس اسلم اور اکرم کو دو دو ہزار روپئے اور ان سے پہلے بنے دسٹری بیوٹرس حامد کو چار ہزار روپئے محنتانہ ادا کرتی ہے، گویا حامد کی ٹیم (جماعت) میں جوں جوں ڈسٹری بیوٹرس کی تعداد بڑھتی جاتی ہے، کمپنی کے سامان کی فروخت بڑھتی جاتی ہے اور ڈسٹری بیوٹرس کی محنتانہ رقم بڑھتی جاتی ہے، واضح رہے کہ کمپنی کے سامان کی خرید وفروخت میں کوئی شرط نہیں ہے، نیز خریدار بالکل آزاد ہے، اگر کمپنی کا ڈسٹری بیوٹرس بننا چاہے تو بنے ورنہ

سامان لے کر جائے، کمپنی کی طرف سے کوئی شرط نہیں، کوئی جبر نہیں۔

☆مندرجہ بالا نمونہ سے واضح ہو رہا ہے کہ ہر ڈسٹری بیوٹرس کو ہر دو عدد سامان فروخت ہونے پر ایک ایک ہزار روپے ملتا ہے، چونکہ یہ بزنس اجتماعی شکل میں ٹیم (Team) بنا کر کیا جاتا ہے؛ اس لئے ٹیم کے ہر فرد کو منافع ملتا ہے اور ٹیم میں ڈسٹری بیوٹرس (Distributors) کی تعداد جتنی بڑھتی جاتی ہے، منافع بڑھتا جاتا ہے۔

براہ راست ممبر سازی کی صورت میں اپنا کمیشن لینا جائز ہے؛ لیکن اپنے ذریعہ بنائے گئے ممبروں کے دوسرے ممبرس (Members) اور ڈسٹری بیوٹرس بنانے کی صورت میں پہلے ممبر کو کمیشن لینا از روئے شرع جائز نہیں ہے اور اجرت یا کمیشن صرف اپنی محنت یا عمل کے بدلے میں لینا درست ہوتا ہے۔ اور نگرانی کی جو بات کہی جارہی ہے وہ صرف نام کی ہے، حقیقت میں نگرانی بھی دوسرے درجہ کے ممبر ہی کی ہے۔

"أَنَّ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: " لَا يَحِلُّ لِامْرِءٍ أَنْ يَأْخُذَ مَالَ أَخِيهِ بِغَيْرِ حَقِّهِ " وَذَلِكَ لِمَا حَرَّمَ اللهُ مَالَ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ "(۱)

ممبر سازی پر ملنے والا کمیشن جائز ہے یا ناجائز؟

(۱) آج کے اس سائنسی دور میں بہت ساری کمپنیاں بالکل انوکھے اور جدید طریقے سے تجارت اور بزنس (Bussiness) کر رہی ہیں اور اپنی اس تجارت اور بزنس میں ملک کے تمام عوام کو شرکت کی دعوت دے رہی ہیں، اس طرح کی کمپنی میں ایک کمپنی RCM

(۱) مسند أحمد بن حنبل ۵/ ۴۲۵، رقم: ۲۴۰۰۳، مجمع الزوائد، دار الکتب العلمیۃ بیروت ۴/ ۱۷۱

ہے جو کچھ رقم لے کر لوگوں کو اپنا ممبر بناتی ہے، مثلاً ایک ممبر سے پندرہ سو روپئے لے کر اس کو تقریباً 1400 روپئے کا کپڑا وغیرہ دے دیتی ہے اور اس ممبر کو اپنی مصنوعات جو کھانے پینے پہننے اور برتنے کی چیزوں پر مشتمل ہے، ان اشیاء کے خریدنے پر بھی کمپنی اس ممبر کو کچھ کمیشن دیتی ہے۔

نیز اس کے بعد جو لوگ اس کے ڈاؤن میں یعنی اس کے نیچے ممبر بنتے ہیں ان ممبران کی خریداری پر بھی ان ممبران کو ان کا ذاتی کمیشن دے کر ایک خاص تناسب کے ساتھ اوپر والے ممبران کو بھی ان سے کمپنی کچھ کمیشن دیتی ہے اور اس طرح ایک ممبر کے ڈاؤن میں یعنی اس سے نیچے جس قدر زیادہ ممبران ہوتے ہیں اور خریداری کرتے ہیں، اسی قدر زیادہ سے زیادہ اوپر والے ممبران کو کمیشن ملتا ہے، بایں وجہ ہر نیچے والا نیا ممبر اس بات کی جدوجہد کرتا ہے کہ لوگ زیادہ سے زیادہ ممبر بنیں اور خریداری کریں، تاکہ اس کے ڈاؤن لائن (Downline) کی کثرت سے اس کا کمیشن روز بروز بڑھتا رہے۔

مذکورہ تجارت کے نفع سے کمپنی کچھ رقم فنڈ (Fund) میں رکھتی ہے جس کو قرعہ اندازی سے کچھ لوگوں کو تقسیم کرتی ہے، اور کبھی کسی کی موت، ایکسیڈنٹ (Accident) ہو تو اس کے پسماندگان کو ایک خاص رقم اسی فنڈ میں سے عطیہ کی جاتی ہے۔

مذکورہ صورت کے احکام بالترتیب مندرجہ ذیل ہیں:

(۱) اول یہ کہ آر، سی، ایم کمپنی جو اپنے ممبر سے ۱۵۰۰/روپئے لے کر اس کو ۱۴۰۰/روپئے کا کپڑا دیتی ہے اور اس ممبر کو اپنی مصنوعات خریدنے پر کچھ کمیشن بھی دیتی ہے، تو بظاہر اس معاملہ میں کوئی حرج نہیں ہے؛ اس لئے کہ کوئی بھی کمپنی یا شوروم اگر اپنے ممبر کو اپنی مصنوعات خریدنے پر کچھ کمیشن دے تو اس کو حق ہے کہ وہ اپنا مال جتنی رقم میں فروخت کرنا

چاہے کرے اور اس مال پر جتنی چھوٹ اور کمیشن رکھنا چاہے تو اس میں بھی اس کو اختیار ہے۔

(۲) دوسرا یہ کہ کمپنی سے جڑنے والا ممبر جب محنت کر کے اپنے نیچے ممبر بنائے گا اور پھر کمپنی اس نئے ممبر کی خریداری پر پہلے والے ممبر کو کچھ کمیشن دے گی، تو کمیشن کے طور پر ملنے والی رقم اس کی محنت کے عوض میں قرار دی جائے گی، بریں بنا یہ کمیشن اس ممبر کے لئے بلاشبہ جائز اور درست ہوگا۔

(۳) تیسری بات یہ ہے کہ اس ممبر کے بنائے ہوئے ممبران جب اپنے نیچے نئے ممبران بنائیں گے اور پھر یہ ممبران بھی اپنے نیچے نئے ممبران بنائیں گے، تو اس تیسرے درجہ کے اسی طرح اس سے نیچے درجات کے تمام ممبران کی وجہ سے بھی پہلے درجہ کے ممبر کو کمیشن ملتا ہے، جب کہ اس صورت میں اس کی کوئی محنت نہیں ہوتی؛ اس لئے اس صورت میں پہلے درجہ کے ممبران کو ملنے والا یہ کمیشن کسی طرح جائز اور درست نہ ہوگا، اور اس طرح کا معاملہ شرعی طور پر جائز نہیں۔

(۴) کسی ممبر کی موت ہونے کی صورت میں اس کے پسماندگان کو بطور عطیہ شرعی طور پر کچھ دے دینا جائز ہے، اس میں عدم جواز کی کوئی وجہ نہیں؛ لیکن قرعہ اندازی کے ذریعہ سے کچھ ممبران کو دے دیا جائے اور کچھ ممبران کو نہ دیا جائے، یہ لاٹری (Lottery) کے مشابہ ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔

”القرعة ثلاث: الأولى: لإثبات حق بإبطال حق آخر، وإنها باطلة“(۱)

---

(۱) الفتاوی التاتارخانیة، زکریا ۱۷/ ۱۷۷، رقم: ۲۶۸۷۶

کمپنی کا ممبر بنانے پر ملنے والی اجرت کا حکم

اس وقت کئی ایک کمپنیاں ہیں، جو کسی بھی شخص کو ایک متعین رقم کے عوض میں اپنا ممبر بناتی ہیں، اس کے بعد ہر ہفتے ان کی طرف سے سروے (Survey) آتا ہے جو کہ ممبر کو بھرنا ہوتا ہے، جس کے عوض وہ اپنے ممبر کو رقم فراہم کرتی ہیں، وضاحت کے لئے کسی کمپنی کو لے لیجیے جس کا نام مثلاً اے بی سی کمپنی (ABC Company) ہے، یہ کمپنی ۳۵۰۰/ روپئے کی رقم کے عوض میں کسی بھی فرد کو اپنا ممبر بناتی ہے، ایک ہفتے میں اس کا سروے آتا ہے، جس کے عوض میں ۵۰۰/روپئے ممبر کو دیا جاتا ہے، سروے کی رقم ۲۰۰/روپئے ہوجاتی ہے، تو ممبر اس کو حاصل کر سکتا ہے، رقم حاصل کرنے کے دو طریقے ہیں:

الف: بینک کے ذریعہ، اس صورت میں بینک T.D.s. 15% اور سروس چارج (Service charge) کے طور پر کاٹ لیتی ہے۔

ب: سروے کی رقم جب ۳۵۰۰/روپئے تک پہنچ جاتی ہے، تو اس سے کسی نئے شخص کو کمپنی میں جوڑ دیتے ہیں اور اس شخص سے ۳۵۰۰/روپئے نقد لے لیتے ہیں۔

سروے انکم کے علاوہ ایک اور طریقہ سے کمپنی اپنے ممبر کو رقم دیتی ہے، وہ یہ ہے کہ اگر کوئی پرانا ممبر کسی نئے فرد کو کمپنی کے ساتھ جوڑ دیتا ہے تو اس پرانے ممبر کو کمیشن کے طور پر ۲۵۰/روپئے ملتا ہے، نیز پہلے سے جڑ چکے کچھ دوسرے ممبر کو بھی اس کا فائدہ پہنچتا ہے۔

کمپنی کے ساتھ کچھ سامان بنانے والی کمپنیاں منسلک ہوتی ہیں جو کہ اپنے سامانوں کے لئے سروے کرواتی ہیں، اگرچہ یہ پتہ لگانے کے لئے کوئی ذریعہ نہیں ہے کہ یہ کمپنیاں اپنے سامانوں کے سروے کے لئے خود اس سروے کمپنی کی خدمت لیتی ہیں یا یہ سروے

کمپنی خود ہی اپنی طرف سے سروے کرواتی ہیں؟

سروے کچھ اس طرح کا ہوتا ہے مثلاً شیمپو کے لئے سروے: آپ کا نام، آپ کی جنس، ماہانہ آمدنی، کیا آپ شیمپو استعمال کرتے ہیں؟ کون سا شیمپو استعمال کرتے ہیں، ہفتہ میں کتنی بار استعمال کرتے ہیں، کس کمپنی کا شیمپو استعمال کرتے ہیں؟ گھر کے کتنے افراد شیمپو استعمال کرتے ہیں؟ اپنے شیمپو میں آپ کون سی خوبی چاہتے ہیں؟ آپ شیمپو کہاں سے خریدتے ہیں، اس وقت بہت کمپنیاں اس جیسا کام کررہی ہیں، جن کا طریقہ کار لگ بھگ ایک جیسا ہے؛ بعض کمپنیاں سروے کی جگہ ایک اشتہاری فلم دکھاتی ہے، اس اشتہاری فلم کو دیکھ کر دئے گئے سوالوں کا جواب دینا ہوتا ہے، باقی سب کچھ بقیہ کمپنیوں کی طرح ہے۔

واضح رہے کہ اس جیسی متعدد کمپنیاں اس وقت پورے ملک میں بہت سرگرم ہیں اور اس طرح کی کمپنیوں کے بارے میں شرعی طور پر غور وخوض کیا گیا، ان میں سے کوئی بھی کمپنی کسی شرعی اصول کے دائرہ میں نہیں آتی ہے۔

شروع میں جو پیسہ داخل کیا جاتا ہے، بعد میں ملنے والی جتنی بھی زائد رقم ہے وہ سب سود کے دائرہ میں داخل ہوتی ہے؛ نیز اصل رقم سے زائد جو لوگ پیسے حاصل کر چکے ہیں، وہ پیسے نادار غریب لوگوں کو ثواب کی نیت کے بغیر دے دیں اور اگر کوئی یہ کہے کہ ہم اس کمپنی میں کام کریں گے اور حاصل ہونے والی زائد رقم غریب اور نادار لوگوں کو دے دیا کریں گے تو اس کا شرعی حکم یہ ہے کہ اس غرض سے بھی سودی کام کرنا جائز نہیں، نیز کسی دینی ادارے، مسجد یا مدرسے کو سود کا پیسہ دینا بھی جائز نہیں ہے اور نہ ہی اس میں سودی رقم خرچ کرنا جائز ہے۔

”وَفِي الشَّرِيعَةِ: الرِّبَا: هُوَ الْفَضْلُ الْخَالِي عَنِ الْعِوَضِ الْمَشْرُوطِ فِي الْبَيْعِ؛ لِمَا بَيَّنَّا: أَنَّ الْبَيْعَ الْحَلَالَ

مُقَابَلَةُ مَالٍ مُتَقَوِّمٍ بِمَالٍ مُتَقَوِّمٍ فَالْفَضْلُ الْخَالِي عَنِ الْعِوَضِ إِذَا دَخَلَ فِي الْبَيْعِ كَانَ ضِدَّ مَا يَقْتَضِيهِ الْبَيْعُ فَكَانَ حَرَامًا شَرْعًا‘‘(۱)

❁ ❁ ❁ ❁ ❁

(۱) المبسوط للسرخسي، دار الكتب العلمية بيروت ۱۲/ ۱۰۹

(۴) ملازم کا کمپنی کے کاموں میں کمیشن لینے کے احکام

ملازم کو ماہانہ تنخواہ کے علاوہ مال فروخت کرنے پر کمیشن دینا

☆ دکان یا دفتر پر تنخواہ پر موجود ملازم کو سیٹھ مال سیل (Sale) کرنے کی ترغیب اور محنت پر آمادہ کرنے کے لیے تنخواہ کے علاوہ کمیشن دینے کا بھی وعدہ کرتا ہے کہ اتنا کمیشن دوں گا یا اتنے فیصد دوں گا، جس سے مالک کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ زیادہ مال فروخت ہوتا ہے اور ملازم کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ تنخواہ سے زیادہ رقم مل جاتی ہے، اور یہ معاملہ جانبین کی رضامندی سے ہے، جس میں کسی کا نقصان بھی نہیں ہے، اور شرعاً کوئی مانع بھی نہیں ہے، بشرطیکہ کمیشن کی مقدار پہلے سے طے کر دیا جائے، لہذا دکان یا کمپنی کے مالک کا ملازم کو ماہانہ تنخواہ کے علاوہ مال فروخت کرنے پر متعینہ طے شدہ کمیشن دینا اور ملازم کے لیے اس کا لینا جائز ہے، اگر کمیشن متعین نہ کیا گیا تو یہ معاملہ جائز نہیں ہوگا۔

''وَمِنْهَا أَنْ تَكُونَ الْأُجْرَةُ مَعْلُومَةً''(۱)

ملازم کو فکس تنخواہ (Fix Salary) کے ساتھ نفع کی زیادتی پر کمیشن دینا؟

بعض مرتبہ دکانوں میں کام کرنے والوں کو فکس تنخواہ کے ساتھ کمیشن بھی دیا جاتا ہے جسکا طریقہ یہ ہے کہ ملازم اگر کسی چیز کو پانچ سو میں بیچے گا تو اتنا کمیشن اور تین سو میں بیچے گا تو اتنا کمیشن ملے گا۔

فکس تنخواہ کے ساتھ کمیشن کا مذکورہ طریقہ درحقیقت سامان کی فروختگی پر کمپنی کی طرف

---

(۱) الفتاوی الہندیہ ۴/۴۱۱

سے انعام کی ایک شکل ہے، جس کی شرعاً گنجائش ہے؛ لیکن سامان فروخت کرنے میں گاہک کے ساتھ جھوٹ بولنا یا دھوکہ دہی سے کام لینا قطعاً جائز نہیں ہوگا۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔

کمپنی کے ملازم کا کسی دکان سے کمپنی کے لیے سامان کی خریداری پر کمیشن لینا

☆ مختلف کمپنیوں کے مالک اپنی کمپنی کے ملازم رکھتے ہیں، جن کے ذمہ مختلف کام طے ہوتے ہیں، جن میں ایک یہ بھی ہوتا ہے کہ کمپنی کے لیے فلاں مال، میٹیریل (Material) خریدنا ہے، مثلاً مارکیٹ سے مچھلی، پتھر، سیمنٹ، کاغذ وغیرہ خرید کر کمپنی کو بھیجنا ہے، جس کی انہیں مستقل تنخواہ دی جاتی ہے، کبھی ایسا ہوتا ہے کہ کمپنی کا یہ ملازم جس دکاندار سے مال خریدتا ہے ان سے کمیشن بھی وصول کرتا ہے کہ ''میں تمہارا مال کمپنی کے لیے لوں گا، مگر مجھے اتنے فیصد کمیشن دینا ہوگا''۔

اس سلسلے میں واضح رہے کہ جو شخص کسی کمپنی یا ادارے کا ملازم ہے، جسے متعینہ کام پر مستقل تنخواہ دی جاتی ہے؛ اس کے باوجود اپنے مفوضہ کام کو انجام دینے میں کمیشن کا مطالبہ کرنا یا لینا شرعاً جائز نہیں ہے۔ واللہ اعلم۔

ملازم کا کانٹراکٹر کو کمپنی کا ٹھیکہ دلوانے پر کمیشن لینا

☆ مارکیٹ میں کمیشن کی ایک صورت یہ ہے کہ مختلف کمپنیاں اپنے ملازم کو کمپنی کی مختلف اشیاء بیچنے یا خریدنے، یا سال میں ایک مرتبہ پوری کمپنی میں (A.C) فٹ کرنے یا کمپیوٹر درست (ریپیر) (Computer Repair) کرنے وغیرہ کام کروانے کا ذمہ دار

بنواتی ہیں، مختلف ایجنسیاں (Agencies) اس ملازم کو آفر (Offer) کرتی ہیں کہ آپ ٹھیکہ (Contract) ہمیں دلوا دیں تو ہم آپ کو اس پر کمیشن دیں گے، چونکہ نفع زیادہ ہوتا ہے تو ایجنسیاں آفر کرتی ہیں، اور کمیشن بھی کافی مقدار میں ہوتا ہے، تو ملازم حضرات اپنے نفع کی فکر میں حلال وحرام کی کم ہی تحقیق کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

جبکہ شرعی طور پر جو شخص کمپنی کے ملازم کی حیثیت سے دوسری کمپنیوں یا ایجنسیوں سے معاملات کرتا ہے جس پر کمپنی سے تنخواہ بھی ملتی ہے، اس کے باجود دوسری کمپنیوں یا ایجنسیوں کو آرڈر (Order) دلوا کر ان سے کمیشن لینا جائز نہیں، یہ کمیشن نہیں بلکہ ملازم کے حق میں یہ رشوت ہے، البتہ اگر یہ شخص کسی بھی کمپنی کا ملازم نہ ہو صرف کمیشن ایجنٹ کے طور پر دونوں کمپنیوں یا ایجنسیوں کے درمیان سودا کروائے تو اس پر عرف کے مطابق ایک کمپنی یا دونوں سے کمیشن لینا جائز ہے۔

”وَأَمَّا الدَّلَّالُ فَإِنْ بَاعَ الْعَيْنَ بِنَفْسِهِ بِإِذْنِ رَبِّهَا فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ وَإِنْ سَعَى بَيْنَهُمَا وَبَاعَ الْمَالِكُ بِنَفْسِهِ يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ وَتَمَامُهُ فِي شَرْحِ الْوَهْبَانِيَّةِ. الخ وفی الشامیة (قَوْلُهُ: فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ) وَلَيْسَ لَهُ أَخْذُ شَيْءٍ مِنَ الْمُشْتَرِي؛ لِأَنَّهُ هُوَ الْعَاقِدُ حَقِيقَةً شَرْحُ الْوَهْبَانِيَّةِ وَظَاهِرُهُ أَنَّهُ لَا يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ هُنَا؛ لِأَنَّهُ لَا وَجْهَ لَهُ. (قَوْلُهُ: يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ) فَتَجِبُ الدَّلَالَةُ عَلَى الْبَائِعِ أَوْ الْمُشْتَرِي أَوْ عَلَيْهِمَا بِحَسَبِ

الْعُرْفِ'' الخ(۱)

ملازم کا مالک سے چھپ کر خریدار سے کمیشن لینا

☆[۱] مارکیٹ میں کمیشن کی ایک صورت یہ بھی ہے کہ اگر کسی بڑے تاجر کو کسی کمپنی یا فیکٹری سے بڑی مقدار میں مال خریدنا ہو تو فروخت کرنے والی کمپنی کا ملازم وہ مال سستا کروا دیتا ہے مگر خریدنے والے سے یہ شرط لگا لیتا ہے کہ مجھے اتنا کمیشن دینا ہوگا اور مالکِ کمپنی کے علم میں لائے بغیر وہ قیمت کم کروانے کے عوض حسبِ موقع کمیشن کا مطالبہ کرتا ہے۔

☆[۲] کبھی ایسا ہوتا ہے کہ شوروم ،مول (Mall, Showroom) وغیرہ کے لیے جو ملازم شوروم کے لیے مال خریدنے کا ذمہ دار ہوتا ہے وہ فروخت کرنے والے ملازم سے ساز باز کر کے سستا کروانے کے عوض میں کمپنی سے جو کمیشن کا مطالبہ کرتا ہے اس میں اپنا حصہ بھی متعین کر لیتا ہے، کیونکہ اس صورت میں کمپنی کو جب فائدہ میری طرف سے ہو رہا ہے تو مجھے بھی فائدہ ہو بزعمِ خود ایسا خیال کرتا ہے کہ ''میں نے صحیح موقع پر صحیح آدمی کمپنی کے لیے ڈھونڈا ہے''۔

جبکہ دونوں صورتوں میں دونوں لوگ ملازم ہیں بروکر نہیں ہیں، ملازم ہونے کے علاوہ اپنی کمپنی کی طرف سے وکیل ہیں اور وکیل امانت دار ہوتا ہے جس کے ذمے تمام معاملات کی آگاہی اپنے مؤکل کو دینا واجب ہوتا ہے، نیز وہ اپنے عمل کا معاوضہ اپنی تنخواہ کی شکل میں بھی لیتا ہے؛ لہذا اپنی کمپنی ،شوروم ،ایجنسی وغیرہ کی نمائندگی کی جو تنخواہ پہلے سے طے ہے، اس

---

(۱) ردالمحتار ۴/۲: ۴۶

کے علاوہ کسی بھی بہانے سے خریدار سے کمیشن وصول کرنا رشوت ہے جو کہ ناجائز ہے۔

البتہ اگر کمپنی کے مالک کے علم میں لاکر یہ عمل کرلے اور مالکِ کمپنی اجازت دیدے تو کمیشن لینے کی اجازت ہوگی، اس لیے کہ مالک دوسری کمپنی سے کاروبار ختم کرنا نہیں چاہتا ہے، اس وجہ سے ملازم کو دوسری کمپنی سے کمیشن لینے کی اجازت ہوگی، اسی طرح ملازم کا کمپنی کے مالک کو اپنی کارکردگی سے مطلع کرنے پر وہ اچھی کارکردگی پر کچھ کمیشن خود سے دیدے تو جائز ہے، اس لیے کہ یہ مالکِ کمپنی کی طرف سے ہی انعام شمار ہوگا؛ معارف القرآن میں تفسیر بحر محیط کے حوالہ سے ہے:

> ''جس کام کا کرنا اس کے ذمہ واجب ہے اس کے کرنے پر معاوضہ لینا یا جس کام کا چھوڑنا اس کے ذمہ لازم ہے اس کے کرنے پر معاوضہ لینا رشوت ہے''۔(۱)

کمپنی سے کمیشن لینے سے متعلق ایک بنیادی اصول

☆ جو شخص کمپنی کے مال کی نکاسی کے لیے کمپنی کا وکیل اور نمائندہ ہو اس کو کمپنی کی طے کردہ شرائط کے مطابق کمپنی سے کمیشن اور معاوضہ وصول کرنے کا حق حاصل ہے، اس کے برخلاف جو شخص کسی ادارے کا ملازم ہے اور اپنے ادارے کے لیے کسی کمپنی سے مال خریدنا چاہتا ہے، چونکہ یہ فروخت کرنے والی کمپنی کا نمائندہ نہیں؛ بلکہ خریدنے والے ادارے کا وکیل اور نمائندہ ہے اس لیے اِسکا فروخت کنندہ کمپنی سے کمیشن وصول کرنا جائز نہیں ہے؛ بلکہ کمپنی کے نام سے اس کو جتنی رعایت کمیشن کی شکل میں دی جائے گی وہ اس ادارے کا حق

(۱) معارف القرآن ۵: ۳۹۷/

ہے جس کا یہ وکیل اور نمائندہ بن کر مال خرید رہا ہے۔

اس اصول کی روشنی میں یہ بات واضح ہوتی ہے کہ کمپنی سے کمیشن لینا ان لوگوں کے لیے جائز ہے جو کمپنی کی طرف سے نمائندے بن کر مال فروخت کرتے ہیں، گویا کہ وہ اس کمپنی کے ملازم ہیں اور ان کا اپنی کمپنی سے اجرت وصول کرنا درست ہے، بشرطیکہ کمپنی سے کمیشن پہلے سے طے ہو،لیکن یہ ملازمین جن کو فروخت کرتے ہیں، ان سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے۔

اسی طرح سرکاری ملازم، وزراء، افسران، سرکاری اداروں کے لیے جو مال خریدتے ہیں فروخت کرنے والی کمپنی کے وکیل اور نمائندے نہیں ہوتے؛ بلکہ وہ سرکار کے وکیل اور نمائندے ہوتے ہیں ،اس لیے سرکاری ملازمین سرکاری اداروں کے لیے جو سامان خریدتے ہیں،فروخت کنندہ کمپنی سے جتنی قیمت پر سامان ملا ہو اتنی ہی قیمت پر متعلقہ سرکاری محکمہ کو سامان پہنچانا ضروری ہے، کمپنی کی جانب سے جو رعایت یا کمیشن دیا جاتا ہے اس کو ملازمین اور افسران کا یا وزیر کا خود ہضم کرنا شرعاً غبن اور خیانت ہے،ان کا اپنے سرکاری ادارے کے لیے خریدی جانے والی چیزوں میں سے کمیشن وصول کرکے ہضم کرنا کسی طرح جائز نہیں، بلکہ قومی خزانے میں خیانت اور حرام ہے۔

’’الوکیل اذاباع أن یکون امینا فیما یقبضه من الثمن‘‘(۱)

(۱) الفقہ الحنفی وأدلتہ ۲: ۱۳۴/۴، آپ کے مسائل اور انکا حل ۷: ۳۹۱/

فیکٹری کے ملازم کا پرزے بیچنے، خریدنے اور بنوانے پر کمیشن

☆مختلف فیکٹریوں میں کام کرنے والے ملازمین کی ذمہ داریاں مختلف ہوتی ہیں، بعض بڑے بڑے فیکٹریوں میں مشینوں (Machines) کے پرزہ جات (Parts) جو بیسیوں کی تعداد میں ناکارہ ہوتے رہتے ہیں، ان کو مختلف ورکشاپ (Workshop) سے بنوانا یا خریدنا بعض ملازمین کی ذمہ داری ہوتی ہے، ملازمین یہ پرزے جن کارخانوں اور ورکشاپوں سے بنواتے یا نئے خریدتے ہیں، ان سے ان کے پاس بنوانے یا خریدنے کا کمیشن بھی لیتے ہیں، کیونکہ مارکیٹ میں ایک جیسا کام کرنے کے کئی کارخانے ہوتے ہیں، اگر کسی کارخانے والے نے کمیشن دینے سے انکار کر دیا تو کمپنی کے ملازم وہی چیز کسی اور کارخانے سے کمیشن کی بنیاد پر بنوانا شروع کر لیتے ہیں، کارخانے والے جانتے ہیں کہ اگر ہم کمیشن نہیں دیں گے تو کمپنی کا ملازم کسی اور سے بنوالے گا، اس لیے خوشی سے کمیشن دے دیتے ہیں بلکہ بعض دکاندار خود پیش کش کرتے ہیں، اس طرح سے کمپنی کا ملازم ہزاروں روپے تنخواہ لینے کے باوجود کمیشن بھی وصول کرتا ہے، اگر ان سے کہا جائے کہ کمیشن نہ لو تو وہ یہ دلیل دیتے ہیں کہ اگر ایک پرزا مارکیٹ میں تین روپے کا ہے تو میں فیکٹری کو تین روپے کا ہی دیتا ہوں، کارخانے والے بل بھی تین روپئے کے حساب سے دیتے ہیں؛ البتہ دکاندار رقم کی وصولی میں دو روپے پچھتر پیسے لیتے ہیں اور بقیہ کمیشن کے طور پر رکھ لینے کے لیے کہتے ہیں، اس میں کمپنی کا نقصان کیا ہو رہا ہے؟'' اس لیے کہ دکاندار کو رقم بھی وہی ادا کرتے ہیں، جبکہ Factory کے مالک کی طرف سے ان ملازمین کو لینے کی ہدایت نہیں ہوتی ہے، بلکہ اگر مالک کو یہ معلوم ہو جائے کہ ملازم کمیشن لیتا ہے تو اسے نوکری سے بھی نکال

دیا جا سکتا ہے، مگر مالک کو سو فیصد اندازہ ہونے کے باوجود کہ ملازم commission لیتے ہیں پھر بھی تنبیہ اس واسطے نہیں کرتے کہ وہ جانتے ہیں کہ جو بھی شخص اس منصب پر ہوتا ہے وہ یہی کرتا ہے، اگر مالک اس کی جگہ دوسرا ملازم رکھے گا تو وہ بھی یہی کرے گا، اس لیے گوارا کر لیتے ہیں۔

مذکورہ صورت میں ظاہر ہے کہ کمپنی (فیکٹری) کا ملازم کارخانے کا نمائندہ اور وکیل ہوتا ہے، اور وکیل و نمائندے کی حیثیت سے کام کرنے والے کو جو رعایت ملتی ہے وہ اس کے حق میں نہیں؛ بلکہ کمپنی کے حق میں ہوتی ہے، اس لیے ملازم کا کمیشن وصول کرنا جائز نہیں، یہ بد دیانتی اور دھوکا ہے۔

نیز ملازم کا مذکورہ جواب بھی عذر گناہ بدتر از گناہ کے قبیل سے ہے، کیونکہ ملازم کو تین روپئے میں سے پچیس پیسے کا فائدہ کمپنی کے مال سے ہی حاصل ہو رہا ہے، جبکہ وہ نفع کمپنی کا ہے، ملازم کو اپنی محنت پر تنخواہ مل رہی ہے، یاد رہے کہ حلال کی کمائی میں برکت ہے حرام کی کمائی دیکھنے میں تو خوشنما ہے مگر وہ زہر ہے جو اندر ہی اندر سرایت کرتا رہتا ہے، بالآخر اس شخص کی دنیا اور آخرت دونوں کو غارت کر دیتا ہے، اس لیے اس طرح کے کمیشن سے بچنا لازم اور ضروری ہے۔

کمپنی کے منیجر کا دکان داروں سے کمیشن لینا

☆ بعض اوقات کسی کمپنی میں کوئی شخص اجیر خاص (منیجر (Manager) یا سپر وائزر (Supervisor) وغیرہ) ہوتا ہے، تو اس کے لئے کمپنی کے مالک کو بتائے بغیر کمپنی کے واسطے کسی سامان کی خریداری میں دکان دار سے اپنی ذات کے لئے کمیشن

لیتا ہے اور اس مقصد کے لئے بلوں (Bills) کی رقومات میں کمی بیشی کرتا ہے مثلاً: بل میں زیادہ رقم لکھوا کر دکان دار کو مارکیٹ کے اعتبار سے رقم دے کر بقیہ زائد رقم خود لے لیتا ہے وغیرہ۔

اجیر خاص یعنی منیجر وغیرہ وہ کمپنی کے امین ہوتے ہیں؛ لہٰذا وہ اگر کمپنی کے لئے کوئی سامان خریدے تو دکان دار سے جو کمیشن ملے گا اسے کمپنی میں جمع کرانا ضروری ہے اور مالک کی اجازت کے بغیر خود استعمال کرنا جائز نہیں اور اس مقصد کے لئے بلوں کی رقومات میں کمی بیشی کرنا سراسر دھوکہ اور قطعاً حرام ہے۔

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- قَالَ: ... وَمَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا (۱)

فرم (Firm) کے ملازمین کا مال کنفرم کرنے یا دوسرے کو آرڈر (Order) دلوانے پر کمیشن لینا

☆ بعض فرموں میں دیکھا گیا کہ منیجر یا سپروائزر، کارخانے والوں کے سپلائی (Supply) کردہ مال کو (صحیح ہونے کے باوجود) اس وقت تک منظوری (Confirmation) نہیں دیتا جب تک اپنا مقررہ کمیشن وصول نہ کر لے، اسی طرح فرم سے آرڈر دلوانے کے لئے بھی ذمہ دار ملازموں کا کمیشن لینے کا عام رواج ہے، اس قسم کے کمیشن لینے کو مالکین فرم اگرچہ غلط سمجھتے ہیں؛ لیکن وہ دانستہ طور پر ملازموں کی طرف سے

(۱) صحیح مسلم ۱/۷۰ رقم: ۱۰۱، الترغیب والترہیب مکمل ۴۰۰ رقم: ۲۷۳۸ بیت الافکار الدولیۃ

چشم پوشی سے کام لیتے ہیں۔

فرموں کے منیجروں کا کارخانہ داروں کا مال پاس کرانے یا آرڈر دلوانے کے لئے کمیشن لینا بھی رشوت کے دائرہ میں آتا ہے، اس بارے میں فرم کے مالکین اگرچہ چشم پوشی سے کام لیں پھر بھی حکم میں فرق نہ ہوگا۔

لَعَنَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرَّاشِيَ وَالْمُرْتَشِيَ فِي الْحُكْمِ (۱)

اشیاء کی فروختگی پر کمپنی کا انعام دینا

☆ کمپنی کے مختلف اشیاء کو فروخت کرنے اور ان کی تشہیر کے لئے کمپنیاں متعلقہ افراد کو کمیشن اور انعام دیتی ہیں، اس کے متعلق معلوم رہے کہ اشیاء کو فروخت کرنے یا ان کی تشہیر کے لئے کمپنیاں جو اپنے متعلقہ ملازمین کو کمیشن دیتی ہیں یہ کمیشن نہیں؛ بلکہ حوصلہ افزائی کا انعام ہے، جو کہ شرعاً جائز ہے۔

’’قال القدوری: وَيَجُوزُ لِلْمُشْتَرِي أَنْ يَزِيدَ لِلْبَائِعِ فِي الثَّمَنِ وَيَجُوزُ لِلْبَائِعِ أَنْ يَزِيدَ لِلْمُشْتَرِي فِي الْمَبِيعِ، وَيَجُوزُ أَنْ يَحُطَّ مِنَ الثَّمَنِ وَيَتَعَلَّقُ الِاسْتِحْقَاقُ بِجَمِيعِ ذٰلِكَ) فَالزِّيَادَةُ وَالْحَطُّ يَلْتَحِقَانِ بِأَصْلِ الْعَقْدِ عِنْدَنَا، وَعِنْدَ زُفَرَ وَالشَّافِعِيِّ - رَحِمَهُ اللّٰهُ - لَا يَصِحَّانِ عَلَى اعْتِبَارِ الِالْتِحَاقِ، بَلْ عَلَى اعْتِبَارِ

(۱) سنن الترمذي/أبواب الأحكام ۲۴۸/۱

ابْتِدَاءِ الصِّلَةِ. لَهُمَا أَنَّهُ لَا يُمْكِنُ تَصْحِيحُ الزِّيَادَةِ ثَمَنًا؛ لِأَنَّهُ يُصَيِّرُ مِلْكَهُ عِوَضَ مِلْكِهِ فَلَا يَلْتَحِقُ بِأَصْلِ الْعَقْدِ، وَكَذَا الْحَطُّ؛ لِأَنَّ كُلَّ الثَّمَنِ صَارَ مُقَابَلًا بِكُلِّ الْمَبِيعِ فَلَا يُمْكِنُ إِخْرَاجُهُ فَصَارَ بِرًّا مُبْتَدَأً. وَلَنَا أَنَّهُمَا بِالْحَطِّ وَالزِّيَادَةِ يُغَيِّرَانِ الْعَقْدَ مِنْ وَصْفٍ مَشْرُوعٍ إِلَى وَصْفٍ مَشْرُوعٍ وَهُوَ كَوْنُهُ رَابِحًا أَوْ خَاسِرًا أَوْ عَدْلًا. وَلَهُمَا وِلَايَةُ الرَّفْعِ فَأَوْلَى أَنْ يَكُونَ لَهُمَا وِلَايَةُ التَّغْيِيرِ. وَصَارَ كَمَا إِذَا أَسْقَطَا الْخِيَارَ أَوْ شَرَطَاهُ بَعْدَ الْعَقْدِ"(۱)

کمپنی کے گاہک کو بڑھانے پر اجرت دینے کا حکم

ایک کمپنی پندرہ سو روپے میں تین جوڑی کپڑے دے رہی ہے اور اس نے اسکیم نکالی ہے کہ جو بھی ایک بار کپڑا لے گا اور پھر کپڑے لینے والا، تین گاہک اور تیار کرے گا، تو کمپنی مہینہ میں پانچ سو پینسٹھ روپے کمیشن دے گی اور جتنے گاہک بڑھیں گے اتنا ہی کمیشن بڑھتا جائے گا اور اگر کپڑے لینے والے سے تین سو گاہک بن جائیں گے، تو کمپنی فری فوکٹ میں اس کو بیس ہزار روپے مہینہ دے گی۔

کمپنی کی یہ اسکیم کہ پندرہ سو روپے میں ۳/ جوڑی کپڑے ملیں گے، یہ تو بلا شبہ جائز اور درست ہے؛ لیکن کمپنی کی دوسری اسکیم کہ جو ممبر تین گاہک سے لے کر تین سو تک گاہک

---

(۱) الہدایۃ/ باب المرابحۃ والتولیۃ ۵/ ۱۶۷-۱۶۸ مکتبۃ البشری کراچی، ۳/ ۷۵-۷۶ الامین کتابستان

بنائے گا اس کو بیس ہزار روپئے ملیں گے، اس میں یہ صراحت نہیں ہے کہ پہلا گاہک اپنی محنت سے دوسروں کو ممبر بنائے گا یا پہلے گاہک کے بنائے ہوئے گاہک اپنی محنت سے تین سو ممبر بنائیں گے تو پہلے گاہک کو اتنی رقم ملے گی؛ بہرحال دوسری صورت میں چوں کہ پہلے گاہک کا کوئی عمل دخل نہیں ہے، تو ایسی صورت میں اس کے لئے ان پیسوں کا لینا جائز نہیں ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ اگر اس کو اپنی محنت سے براہ راست تین سو ممبر بنانے پڑتے ہیں تو اس کے لئے پیسہ کا لینا دینا جائز اور درست ہے اور اگر تین سو ممبر بنانے میں اس کی محنت کا دخل نہ ہو؛ بلکہ اس کے بنائے ہوئے ممبروں نے گاہک بنایا ہے، تو وہ پیسہ پہلے ممبر کے لئے حلال نہیں ہے۔(۱)

(۱) فتاوی قاسمیہ ۲۱/ ۶۷۷

(۵) پیشہ طب میں
کمیشن کے احکام

ڈاکٹروں کا گاہکوں کو میڈیکل اسٹور کی طرف صرف رہنمائی کر کے کمیشن لینا

☆دوا کی دکان کے سامنے ایک بڑا ہاسپٹل ہے، ہاسپٹل کے سامنے دواؤں کی مزید چھ دکانیں ہیں، ڈاکٹر، نرس، اور ہاسپٹل کے مختلف کام کرنے والے کسی دکاندار سے کہتے ہیں کہ ہم لوگ آپ ہی کی دکان پر مریضوں کو جانے کا مشورہ دیں گے، اور آپ ہی کی دکان کی رہبری کریں گے اس کا ہمیں کچھ کمیشن چاہیئے؛ کیا ان کا دوائی کے دکاندار سے کمیشن مانگنا اور دکاندار کے لئے ان کو کمیشن دینا درست ہے؟

ہسپتال کے ڈاکٹروں، نرسوں اور دیگر ملازمین کا کسی میڈیکل اسٹور سے دوا خریدنے کے محض مشورہ دینے پر میڈیکل والوں سے کمیشن کا مطالبہ کرنا، اور ان کا کمیشن دینا جائز نہیں۔(۱)

البتہ اگر یہ لوگ خود مریض کو لے کر اس کے ساتھ اسے میڈیکل اسٹور تک پہنچا کر آئیں، تو اس عمل پر انہیں مقررہ اجرت لینے کا حق حاصل ہوسکتا ہے؛ البتہ اگر لیجانا ان کے نوکری کے کام میں شامل نہیں ہے تو ڈیوٹی کے اوقات میں لیجانا جائز نہیں۔

إنْ دَلَّنِي عَلَى كَذَا فَلَهُ كَذَا...فَالْإِجَارَةُ بَاطِلَةٌ؛ لِأَنَّ الدَّلَالَةَ وَالْإِشَارَةَ لَيْسَتْ بِعَمَلٍ يُسْتَحَقُّ بِهِ الْأَجْرُ، وَإِنْ قَالَ عَلَى سَبِيلِ الْخُصُوصِ بِأَنْ قَالَ لِرَجُلٍ

(۱) مستفاد: امداد الفتاویٰ ۳/۴۱۰

بِعَيْنِهِ: إِنْ دَلَلْتَنِي عَلَى كَذَا فَلَكَ كَذَا إِنْ مَشَى لَهُ فَدَلَّهُ فَلَهُ أَجْرُ الْمِثْلِ لِلْمَشْيِ لِأَجْلِهِ؛ لِأَنَّ ذٰلِكَ عَمَلٌ يُسْتَحَقُّ بِعَقْدِ الْإِجَارَةِ...وَإِنْ دَلَّهُ بِغَيْرِ مَشْيٍ فَهُوَ وَالْأَوَّلُ سَوَاءٌ. (۱)

خون ٹیسٹ وغیرہ کرانے پر مروجہ کمیشن؟

☆ایک ڈاکٹر اگر مریض کو خون کے مختلف ٹیسٹ، الٹرا ساونڈ (Ultrasound) اور دیگر جانچوں کے لئے متعلقہ سینٹر (Centre) بھیجتا ہے، تو وہ سینٹر کے مالک سے کمیشن لیتا ہے، اسی طرح چھوٹا نرسنگ ہوم (Nursing Home) اگر اپنے کسی مریض کو بڑے ہسپتال میں ٹرانسفر کرتا ہے، تو وہ فی مریض کمیشن لیتا ہے، بعض علاقوں میں گاؤں، دیہات کے لوگ اگر کسی مریض کو کسی ہسپتال یا لیب وغیرہ میں لاتے ہیں، تو اس پر بھی وہ کمیشن لیتے ہیں۔

اس طرح کہ کمیشن کے متعلق شرعی حکم یہ ہے کہ اگر ڈاکٹر حضرات ٹیسٹ وغیرہ کے لئے متعلقہ سینٹر پر کسی کو خود لے کر جائیں یا اپنے آدمی کے ذریعہ بھجوائیں، تو اُس پر طے شدہ معاملہ کے مطابق کمیشن لینے کی گنجائش نکل سکتی ہے؛ مگر یہ لیجانا ڈیوٹی کے اوقات میں جائز نہ ہوگا۔

لیکن اگر نہ خود لے کر جائیں اور نہ اپنا آدمی بھیجیں؛ بلکہ صرف نسخے پر لکھ کر ریفر (Refer) کردیں جیسا کہ آج کل رائج ہے، تو اِس بنیاد پر ڈاکٹروں کے لئے کمیشن لینا جائز نہ ہوگا۔

’’إِنْ دَلَّنِي عَلَى كَذَا فَلَهُ كَذَا...فَالْإِجَارَةُ بَاطِلَةٌ؛ لِأَنَّ

---

(۱) شامي، باب فسخ الاجارة/ مطلب ضلّ له شيء فقال: من دلني الخ ۹/ ۱۳۰ زکریا

الدَّلَالَةَ وَالْإِشَارَةَ لَيْسَتْ بِعَمَلٍ يُسْتَحَقُّ بِهِ الْأَجْرُ، وَإِنْ قَالَ عَلَى سَبِيلِ الْخُصُوصِ بِأَنْ قَالَ لِرَجُلٍ بِعَيْنِهِ: إِنْ دَلَلْتَنِي عَلَى كَذَا فَلَكَ كَذَا إِنْ مَشَى لَهُ فَدَلَّهُ فَلَهُ أَجْرُ الْمِثْلِ لِلْمَشْيِ لِأَجْلِهِ؛ لِأَنَّ ذٰلِكَ عَمَلٌ يُسْتَحَقُّ بِعَقْدِ الْإِجَارَةِ...وَإِنْ دَلَّهُ بِغَيْرِ مَشْيٍ فَهُوَ وَالْأَوَّلُ سَوَاءٌ"۔(۱)

ہوٹل کے ملازم کا مریض سے کمیشن لینا

☆کبھی بیرون ملک کے مسافر کسی ہوٹل میں قیام پذیر ہوتے ہیں، جب کوئی مسافر بیمار ہوجائے تو اسے مخصوص ہاسپیٹل کی رہبری کی جاتی ہیں، اور اس کو اپنا یا بہترین یا تعلقات والا ہاسپیٹل ظاہر کیا جاتا ہے، مریض کو ہاسپٹل سے مالی لحاظ سے بے تعلق ہونا ہی بتایا جاتا ہے کہ ہمارا کچھ لینا دینا نہیں ہے، مگر علاج کے بعد ہاسپٹل سے کمیشن وصول کیا جاتا ہے۔

مذکورہ صورت میں اگر ہوٹل ملازم کا یا مینیجر (Manager) کا ہاسپٹل سے پہلے معاہدہ ہو چکا ہو کہ آپ اگر ہمارے ہسپتال کو اتنے مریض لے کر آئیں گے تو ہر مریض پر اتنا کمیشن دیا جائے گا، تو طے شدہ کمیشن لینا اور دینا جائز ہے، البتہ اگر ہوٹل کی طرف سے یہ طے نہ ہو تو لیجانا نوکری کے وقت میں جائز نہیں؛ لیکن اس میں دھوکا اور جھوٹ کا سہارا نہ لیا جائے کہ محض اپنا کمیشن پانے کے لیے اس ہاسپٹل کو لے جایا جارہا ہے؛ جبکہ اس سے بہتر جگہ معلوم ہے، نیز یہ معاہدہ صرف رہبری کا نہ ہو؛ بلکہ لیجانے کا عمل بھی شامل ہو تو ہی کمیشن جائز

(۱) شامي، باب فسخ الاجارة/ مطلب ضلّ له شيء فقلا: من دلني الخ ۹/ ۱۳۰ زکریا

ہوگا؛ صرف رہبری پر معاہدہ ہو تو کمیشن درست نہ ہوگا۔

ڈاکٹر کا مخصوص کمپنیوں کی دوا لکھنے پر کمیشن لینا

☆ادویات (Medicines) کی فیکٹری (Factory) سے جو ادویات تیار ہوتی ہیں، ان کی فروخت کی دو صورتیں ہیں:

ایک یہ کہ بڑی کمپنیوں کی ڈیمانڈ (Demand) پر ادویات فروخت کی جاتی ہیں۔

دوسری یہ کہ بعض ہسپتالوں میں قائم میڈیکل اسٹورز (Medical store) کو ادویات سپلائی (Supply) کی جاتی ہیں، مگر میڈیکل اسٹورز سے مریض حضرات ادویات ڈاکٹرز کے کہنے پر ہی خریدتے ہیں، اس لیے ادوایات فیکٹری کے نمائندے ڈاکٹروں کے پاس جا کر اپنی کمپنی کی ادویات کا تعارف کراتے ہیں اور کچھ ادویات ان کو بطور نمونہ مفت دیتے ہیں، اس کے بعد جو ڈاکٹرز مریض کو انکی ادویات خریدنے کا مشورہ دیتے ہیں، فیکٹری ان ڈاکٹروں کو ادویات سے حاصل شدہ نفع میں سے ۱۰/ یا ۱۵/ فیصد بطور کمیشن دیتی ہے، بعض اوقات ادویات فیکٹری مہینے کے شروع یا آخر میں ان ڈاکٹروں کو دوسری اشیاء بھی گفٹ (Gift) کرتی رہتی ہے، اس صورت میں نفع زیادہ ملتا ہے اور اس میں تسلسل بھی رہتا ہے، کیوں کہ آج کل مارکیٹ میں اس طریقے کے بغیر ادویات کی نکاسی (فروخت) ممکن نہیں ہوتی۔

صورت مسئولہ میں ڈاکٹر کا کسی مخصوص کمپنی کی دوا مریض کو لکھ کر دینے پر دوا ساز کمپنیوں کی طرف سے کمیشن و دیگر مراعات حاصل کرنا مندرجہ ذیل شرائط کے ساتھ جائز ہے، مگر یہ بات محل نظر ہے کہ کمیشن دیے بغیر نکاسی ممکن نہیں ہوتی، کیونکہ مشاہدہ اس کے خلاف

ہے، البتہ زیادہ نفع جو چاہا جاتا ہے وہ حاصل نہیں ہو پاتا ہے:

۱۔محض رہنمائی نہ ہو؛ بلکہ مریض کو ساتھ لے جا کر دواء دلوائے۔

۲۔مریض سے کسی قسم کی فیس نہ لی ہو؛ بلکہ دوا ذاتی طور پر لکھ رہا ہو؛ اس لیے کہ فیس لینے کی صورت میں کمیشن لینا رشوت ہوگا۔

۳۔ذاتی طور پر دوا لکھ کر ساتھ لیجانے کا عمل ذاتی اوقات میں ہی ہو؛ ڈیوٹی کے اوقات میں ہونے کی صورت میں یہ خیانت ہوگی۔

۴۔ڈاکٹر کمیشن وصول کرنے کی خاطر غیر معیاری وغیر ضروری اور مہنگی ادویات تجویز نہ کرے۔

۵۔کسی دوسری کمپنی کی دواء مریض کیلیے زیادہ مفید رکھتے ہوئے خاص اسی کمپنی ہی کی دوا تجویز نہ کرے۔

۶۔دواساز کمپنیاں ڈاکٹر کو دیے جانے والے کمیشن، تحفہ اور مراعات کا خرچ دوا مہنگی کر کے مریض سے وصول نہ کریں۔

۷۔کمیشن، تحفہ اور مراعات کی ادائیگی کا خرچہ وصول کرنے کے لیے ادویات کے معیار میں کمی نہ کرے۔(۱)

۸۔اگر وہی دوا دوسری کمپنی کی کم قیمت میں ہے اور مفید بھی ہے تو وہی دوا مریض کو لیکھ کر دیں۔

---

(۱) جدید مسائل کا حل: ۴۹۵

دواساز کمپنیوں کا ڈاکٹروں کو کمیشن دینا

☆ دواساز کمپنیوں کا ڈاکٹروں اور medical والوں کو gift دینا اس صورت میں جائز ہوگا؛ جب کہ یہ تحفہ ڈاکٹر سے وقت لینے کے شکرانہ کے طور پر دیا جارہا ہو، اس مسئلہ کی مزید وضاحت آگے آرہی ہے۔

اگر ڈاکٹر مناسب اور مفید سمجھے تو نسخے میں مذکورہ دوا لکھ سکتا ہے، لیکن محض دوا لکھنے پر کمیشن کا مطالبہ درست نہیں ہے، مریض کی مالی حیثیت کا لحاظ کرتے ہوئے اسے مناسب دوا لکھ کر دینا، خواہ وہ کسی بھی کمپنی کی ہو، ڈاکٹر کے بنیادی فرائض میں شامل ہے، اور اس کی اجرت، تنخواہ یا فیس کی شکل میں وہ وصول کر لیتا ہے، اس لیے مخصوص دوائی کی تجویز پر کمیشن درحقیقت رشوت ہے، جس کا لینا اور کمپنی کے لیے ایسی رشوت کا دینا بھی جائز نہیں ہے۔

البتہ مطالبہ کے بغیر کمپنی اگر ڈاکٹر کو کچھ انعام دے یا medical store والوں کو کچھ چھوٹ دے تو اس کی گنجائش ہے، بشرطیکہ ان تحائف سے مقصود ان کی خاص دوا مریض کے لیے تجویز کرنے کے لیے ڈاکٹر کو راضی کرنا نہ ہو؛ ورنہ یہ جائز نہ ہوگا۔

مگر ایسے ہدایا اور تحائف جو قیمتی ہوں جن کی وجہ سے باحیا ڈاکٹر اپنے آپ کو مذکورہ کمپنی کی دوا لکھنے پر کسی بھی درجے میں مجبور پاتا ہو تو وہ بھی رشوت کے حکم ہے۔(۱)

ڈاکٹر کا مریض کو بھیجنے والے ڈاکٹر کو کمیشن دینا

☆ اگر ہسپتال مریض کو بھیجنے والے ڈاکٹر کو کچھ رقم تحفہ کے طور پر پیش کرے تو اس

(۱) مستفاد از: کتاب النوازل ۲۱/۸۹۱

کے لیے تحفے میں دی ہوئی رقم حلال اور درست ہے؛ بشرطیکہ ڈاکٹر مریض کو ساتھ لے جائے اور پہلے سے مریض کو دوسرے ڈاکٹر کے پاس لانے پر مقررہ رقم لینے کی بات طے کر لیتا ہو تو ہی درست ہے کیونکہ اس صورت میں بھیجنے والا ڈاکٹر ہسپتال والوں کی طرف سے ایجنٹ شمار ہوگا، جس کا کمیشن لینا جائز ہے، جبکہ مریض کا نقصان نہ ہو، ڈاکٹر کی طرف سے کوئی خیانت نہ ہو، مریض کا فائدہ مقصود ہو، البتہ جانبین میں کچھ طے نہیں ہوا تھا، پھر بھیجنے والا ڈاکٹر کمیشن کا مطالبہ کرے تو ایسی صورت میں بھیجنے والے کو مطالبے کا حق نہیں ہوگا، اس لیے کہ نہ پہلے سے ان دونوں کے درمیان میں معاملہ طے ہوا ہے اور نہ یہ بطور تحفہ دینا شمار ہوگا۔

ڈاکٹر کا مریض کو لیب (Lab) میں خون، پیشاب کے جانچ یا ایکسرے (X-Ray) کے لیے بھیجنے پر کمیشن لینا

☆ مارکیٹ میں ہر ڈاکٹر کے پاس لیب کا نظام نہیں ہوتا ہے، تو جس ڈاکٹر کے پاس لیب کا نظام ہے، یا جس کے پاس لیب سینٹر (Lab Centre) ہے، مریض کو اس کے لیب سینٹر بھیج کر ٹسٹ کروایا جاتا ہے، اگر کوئی ڈاکٹر کسی دوسرے ڈاکٹر سے معاہدہ کیا ہوا ہے کہ میں جتنے مریض لیب لاؤں گا یا کسی کے ذریعہ لیب بھیجوں گا اس پر مجھے اتنا کمیشن چاہئے تو یہ بروکری کے حکم میں ہے، اس لیے اگر کوئی ڈاکٹر کسی دوسرے ڈاکٹر سے یا لیب والوں سے اس طرح کام کر کے کمیشن وصول کرتا ہے تو یہ جائز ہے، اس لیے کہ آپس میں معاہدہ ہو چکا ہے، لیکن ڈاکٹروں کا commission کے لالچ میں بلا ضرورت test لکھنا یا غیر معتبر لیب لیجانا یقیناً بے مروتی اور خیانت ہے، اس کی وجہ سے انہیں حاصل شدہ کمیشن

یقیناً مکروہ تحریمی ہوگا۔(۱)

ڈاکٹروں کا لیبارٹری (Laboratory) سے کمیشن لینا

آج کل ڈاکٹرز اور لیبارٹریز والے ملے ہوتے ہیں، ڈاکٹر حضرات لیبارٹریز والوں کے پاس مریض بھجواتے ہیں اور ڈاکٹرز لیبارٹریز والوں کے لیے مریض کو ٹیسٹ اور ایکسرے لکھتے ہیں، جس کی وجہ سے نقصان تو مریض ہی کو ہوتا ہے؛ کیوں کہ ٹیسٹ جو عام طور پر 1500 روپیے کا ہوتا ہے، یہ لوگ اس ٹیسٹ کے 2000 سے لے کر 3000 تک لیتے ہیں، جس میں ڈاکٹرز کا کمیشن شامل ہوتا ہے، مریض تو لیبارٹری والوں پر اعتماد کرتا ہے اور خوش بھی ہوتا ہے کہ میرے ساتھ مدد کی، کیا ایسا کمیشن لینا جائز ہے؟

بصورتِ مسئولہ ڈاکٹر کے لیے کمیشن لینا جائز نہیں ہوگا، ڈاکٹر مریض کو دیکھنے اور خیر خواہی پر مبنی مشورہ/تجویز دینے کی فیس لیتا ہے، اس پر لازم ہے کہ مریض کو خیر خواہی پر مبنی مشورہ دے، اگر یہ مریض کو کسی غیر معیاری یا زیادہ مہنگی لیبارٹری جانے کا کہتا ہے اور اس پر کمیشن بھی لیتا ہے تو یہ اس کے لیے ناجائز ہے، نیز یہ مسلمان کی خیر خواہی کے بھی خلاف ہے اور انسانیت کے بھی۔

> ”ایک مسلمان کا دوسرے مسلمان پر حق ہے کہ جب اس سے ملاقات ہو تو سلام کرے، چھینک آئے تو الحمد للہ کہے، دعوت دے تو قبول کرے، بیمار پڑ جائے تو اس کی عیادت کرے، انتقال ہو جائے تو وہاں موجود رہے اور جب وہ سامنے نہ ہو تو اس کے ساتھ خیر خواہی کا

(۱) فتاوی قاسمیہ ۲۱/۲۶۶:

معاملہ کرے"۔(۱)

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ ہی سے مروی ہے کہ ایک مومن کے دوسرے مومن پر چھے (٦) حقوق ہیں: اس میں بھی مذکورہ امور ہی کو شمار کیا گیا ہے، البتہ اس میں مسلمانوں کے ساتھ خیر خواہی کرنے کا ذکر ہے خواہ وہ مسلمان بھائی موجود ہو تو بھی اور موجود نہ ہو تو بھی دونوں صورتوں میں ضروری ہے۔

"وَيَنْصَحُ لَهُ إِذَا غَابَ أَوْ شَهِدَ."(۲)

دوا ساز کمپنی کی دوا لکھنے پر یا دوسرے ڈاکٹر کی طرف بھیجنے پر کمیشن لینا

☆ ڈاکٹر کے پاس دواؤں کی کمپنی کی طرف سے ایجنٹ آتے ہیں، اور کہتے ہیں کہ فلاں کمپنی کی دوائیں مریض کو لکھا کریں، اسی طرح خون چانچ کرانے والے، آپریشن کرنے والے ڈاکٹروں کی طرف سے بھی یہی خواہش ہوتی ہے کہ آپریشن والے مریض کو میرے یہاں بھیجیں، آپ کو ہم اس میں سے کچھ شیئر (Share) دیں گے، کیا ایسی صورتوں میں شیئر لینا جائز ہے یا نہیں؟

اگر ڈاکٹر مناسب اور مفید سمجھے تو متعینہ دوائیں مریض کے لئے لکھ سکتا ہے؛ لیکن محض دوا لکھنے پر کمپنی سے کسی کمیشن کا مطالبہ درست نہیں، اور خون وغیرہ کی جانچ کے لئے لیب کی

---

(۱) مسند اسحاق بن راہویہ، حدیث نمبر: ۳۲۸

(۲) ترمذی، حدیث نمبر ۲۷۳۷: ، باب ما جاء في تشميت العاطس، بحوالہ: دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 144106201036

محض رہنمائی پر بھی کمیشن لینا ڈاکٹر کے لئے جائز نہیں ہے۔(۱)

دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتوی ہے:

’’مریض اگر اس حالت میں ہے کہ اس کا علاج اس ڈاکٹر سے ممکن نہیں تو اس کا یہ اخلاقی فریضہ ہے کہ وہ کسی بڑے اور اچھے ڈاکٹر کی طرف اس کو ریفر کرے اور اس کو اپنا اخلاقی فریضہ سمجھے، محض بڑے اسپتال میں ریفر کردینے کی وجہ سے اسپتال والوں سے کمیشن کا مطالبہ کرنا درست نہیں۔ واللہ تعالیٰ اعلم (۲)

’’إنْ دَلَّنِي عَلَى كَذَا فَلَهُ كَذَا ...فَالْإِجَارَةُ بَاطِلَةٌ؛ لِأَنَّ الدَّلَالَةَ وَالْإِشَارَةَ لَيْسَتْ بِعَمَلٍ يُسْتَحَقُّ بِهِ الْأَجْرُ، وَإِنْ قَالَ عَلَى سَبِيلِ الْخُصُوصِ بِأَنْ قَالَ لِرَجُلٍ بِعَيْنِهِ: إنْ دَلَلْتَنِي عَلَى كَذَا فَلَكَ كَذَا إنْ مَشَى لَهُ فَدَلَّهُ فَلَهُ أَجْرُ الْمِثْلِ لِلْمَشْيِ لِأَجْلِهِ؛ لِأَنَّ ذَلِكَ عَمَلٌ يُسْتَحَقُّ بِعَقْدِ الْإِجَارَةِ...وَإِنْ دَلَّهُ بِغَيْرِ مَشْيٍ فَهُوَ وَالْأَوَّلُ سَوَاءٌ.‘‘۔(۳)

---

(۱) مستفاد: احسن الفتاویٰ ۷/ ۳۱۷، امداد الفتاویٰ ۳/ ۴۱۰

(۲) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 161743

(۳) شامي، باب فسخ الاجارۃ/ مطلب ضلّ له شيء فقال: من دلني الخ ۹/ ۱۳۰ زکریا

ڈاکٹروں کا کمیشن کا مطالبہ کرنا

اس وقت ڈاکٹر لوگ مریضوں کو کچھ منتخب کمپنیوں کی دوا دیتے ہیں، جو کہ مہنگی بھی ہوسکتی ہے، اور یہ دوائیں صرف کچھ خاص میڈیکل اسٹور میں دستیاب ہوتی ہیں جو کہ ان ڈاکٹروں کے مطب اور ہاسپٹل کے قریب واقع ہوتے ہیں، وہ ڈاکٹر ایسا صرف ان کمپنیوں اور میڈیکل اسٹور کے مالکوں سے کمیشن حاصل کرنے کے لیے کرتے ہیں۔ اگر ڈاکٹر کے مطالبہ کرنے پر کوئی کمپنی یا میڈیکل اسٹور کمیشن دینے سے منع کرتا ہے تو ڈاکٹر لوگ اس کمپنی اور میڈیکل اسٹور کی دوا لینے کا مشورہ نہیں دیتے ہیں۔ ڈاکٹروں کا کمپنیوں اور میڈیکل اسٹور کے مالکوں سے اپنا منافع اور زائد آمدنی حاصل کرنے کے لیے رابطہ ہوتا ہے، جبکہ مذکورہ کمیشن ناجائز ہے، مذکورہ کمیشن نہ بر بنائے اجارہ ہے نہ دکان دار اور ڈاکٹر کے درمیان کوئی تجارت اس کا باعث ہے۔ پس ارشاد خداوندی: لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ میں داخل ہوا۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔(۱)

ڈاکٹر کا کسی مخصوص کمپنی کی دواء مریض کے لئے تجویز کرنے پر کمپنی سے کمیشن لینا

☆ ایک ڈاکٹر خود اپنا مطب کرتا ہے، اس کے پاس روزانہ بہت سے مریض آتے ہیں، ان کے مرض کے مطابق دوائیں تجویز کرتا ہے؛ چوں کہ وہ دوائیں بہت سی کمپنیاں تیار کرتی ہیں اور کمپنیاں اپنے نمائندوں کے ذریعہ اپنی کمپنی کی دوائیں ڈاکٹر کے پاس

---

(۱) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر:13656

تعارف کے طور پر بھیجتی ہیں، ڈاکٹر ان نمائندوں سے کہتا ہے کہ میں آپ کی کمپنی سے بنی ہوئی دوائی مریض کے لئے لکھوں گا اس پر مجھے کمیشن چاہیے اور یہ کمپنی ڈاکٹر کو ۲۰/ فیصد یا کم وبیش کمیشن دینے کے لئے تیار ہوجاتی ہے، نیز یہ دوا بھی دوسری کمپنی کی دوا کی طرح اعلی درجہ کی ہوتی ہے، غیر ضروری غیر نفع بخش نہیں ہوتی، کمپنی کی مجبوری یہ ہے کہ اگر وہ کمیشن نہیں دیتی اور دوسری کمپنی ڈاکٹروں کو کمیشن دیتی ہے، تو کمیشن نہ دینے والی کمپنی کی دوا ڈاکٹر نہیں لکھتا، تو ایسی صورت میں کمپنی ڈاکٹر کو کمیشن دیتی ہے تو کمپنی کا یہ اقدام شرعاً درست ہے یا نہیں؟ اور ڈاکٹر کا کمیشن لینا جائز ہے یا ناجائز؟

محض کسی کمپنی کی دوا تجویز کرنے پر کمیشن لینا شرعاً جائز نہیں، اس لئے کہ یہ کوئی ایسا عمل نہیں ہے جس پر اجرت کا استحقاق ہو، نیز اس میں جہالت بھی پائی جاتی ہے، اس لئے کہ یہ کچھ پتہ نہیں چلے گا کہ کتنی دوائیں لکھی ہیں اور کتنی فروخت ہوئیں اور کہاں کہاں فروخت ہوئیں، تو فیصد متعین ہونے کے باوجود حقیقی جہالت برقرار رہے گی، اس لئے ڈاکٹروں اور مذکورہ کمپنی کے درمیان کمیشن کا لین دین جائز نہیں۔(۱)

دَوا فروخت کرنے والی کمپنی کا ایجنٹ یا ڈسٹری بیوٹر بننا

☆ ایک کمپنی ہے جو نقص تغذیہ کے سبب پیدا ہونے والے امراض اور مشکلات کے ازالہ کے لئے غذائیت سے بھرپور سفوف اور گولیاں تیار کرتی ہیں، اور اس کو زیادہ سے زیادہ عام کرنے کے جذبہ سے اسے مروجہ طریقہ تجارت سے ہٹ کر براہِ راست فروخت کرتی ہے؛ لیکن چوں کہ ان غذاؤں کے استعمال کے لئے مناسب رہنمائی اور مشورے کی

(۱) مستفاد: امداد الفتاویٰ ۳/ ۴۱۰، احسن الفتاویٰ ۷/ ۳۰۷

ضرورت ہوتی ہے؛ اس لئے کمپنی اپنے نمائندے مقرر کرتی ہے، ان نمائندوں سے وہ اشیاء حاصل کی جاسکتی ہیں، اور ان کے مشورے کے مطابق استعمال کرنے سے ان اشیاء سے فائدہ کی امید ہوتی ہے، کسی بھی نمائندہ سے وہ اشیاء کمپنی کی مقررہ قیمت پر ہر آدمی خرید سکتا ہے، اس کے لئے کسی قسم کی کوئی شرط نہیں ہے؛ البتہ نمائندوں اور کمپنی کے درمیان جو معاملات ہوتے ہیں، وہ حسبِ ذیل ہے:

۱۔ جو شخص نمائندہ بننا چاہے وہ مثلاً ۱۷۵۰/روپئے (یا کچھ متعین رقم) ادا کر کے مقررہ فارم کی خانہ پوری کر کے داخلہ لیتا ہے، اور کمپنی اس کے عوض اسے ایک مقدار میں دوائیں، طریقۂ استعمال سے متعلق لٹریچر اور ضروری تربیت فراہم کرتی ہے۔

۲۔ آئندہ پچیس فیصد رعایت پر اسے دوائیں دی جاتی ہیں، اس کو اختیار رہتا ہے کہ وہ ان اشیاء کو دیگر لوگوں کو مقررہ قیمت پر فروخت کرے، یا اس سے کم میں، یا مفت میں دے، اس پر کوئی پابندی نہیں۔

۳۔ دو سال گذرنے پر آئندہ بھی اپنی نمائندگی باقی رکھنا چاہے تو اسے کچھ رقم مثلا چار سو روپئے بطور فیس داخل کرنے پڑتے ہیں۔

۴۔ اگر نمائندہ کمپنی سے پچیس فیصد سے زائد رعایت حاصل کرنا چاہے تو زیادہ مقدار میں مثلاً ایک لاکھ کا سامان خریدے تو اس کو ۳۵/فیصد رعایت سے مال ملے گا، اور مزید رعایت کا خواہاں ہو تو اور زیادہ مقدار مثلاً دو لاکھ کا مال خریدنے پر ۵۰/فیصد رعایت اسے حاصل ہوگی، اور پھر اسے اختیار ہوگا کہ جس قیمت پر چاہے لوگوں کو فروخت کرے۔

مذکورہ کمپنی کی اشیاء خرید کر استعمال کرنا فی نفسہٖ جائز ہے، اور اس کمپنی کا نمائندہ بننے کے لئے جو شرائط مذکور ہیں، ان میں بھی کوئی شرعی حرج معلوم نہیں ہوتا؛ کیوں کہ پہلی مرتبہ لی

گئی رقم کے عوض اسے دوائیں وغیرہ مل جاتی ہیں اور پھر ہر سال کی مقررہ رقم کمپنی کی ممبر فیس کے درجہ میں ہے؛ لہٰذا ایسی کمپنی کا نمائندہ، ڈسٹری بیوٹر (Distributor) بننا شرعاً منع نہیں ہے۔

دواساز کمپنیوں کا ڈاکٹروں اور میڈکل اسٹور والوں کو گفٹ دینا

☆ آج کل دواساز کمپنیاں ڈاکٹروں اور میڈیکل اسٹوروں کو مخصوص مقدار میں کمیشن اور گفٹ وغیرہ دیتی ہیں، تو سوال یہ ہے کہ کیا نسخہ میں محض دوا لکھنے کی وجہ سے ڈاکٹر کا کمپنی سے کمیشن یا انعام لینا درست ہے؟ اسی طرح بعض ڈاکٹر کمیشن کا کوئی مطالبہ نہیں کرتے ہیں، اس کے باوجود متعلقہ کمپنیاں اُن کو کچھ رقم بھجواتی ہیں۔

اس طرح کی رقم کا حکم یہ ہے کہ اگر ڈاکٹر مناسب اور مفید سمجھے تو نسخے میں مذکورہ دوا لکھ سکتا ہے؛ لیکن محض دوا لکھنے پر کمیشن کا مطالبہ درست نہیں ہے۔

البتہ مطالبہ کے بغیر کمپنی اگر ڈاکٹر کو کچھ انعام دے، یا میڈیکل اسٹور والوں کو کچھ چھوٹ دے تو اِس کی گنجائش ہے؛ لیکن اگر بلا مطالبہ کے باوجود کمپنی کا انعام یا چھوٹ حاصل کرنے میں امکان یہ ہو کہ کمپنی بعد میں ان کی دوا تجویز کرنے پر زور دے گی یا ان کی دوا لکھنے کے لیے کمپنی کمیشن یا انعام دے رہی ہے تو یہ لینا جائز نہیں ہوگا، لینے کی صورت میں یہ رشوت ہوگا؛ اس لیے کہ دوا تجویز کرنا ڈاکٹر کے ذمہ لازم ہے۔

”قال القدوری : وَيَجُوزُ لِلْمُشْتَرِی أَنْ يَزِيدَ لِلْبَائِعِ فِي الثَّمَنِ وَيَجُوزُ لِلْبَائِعِ أَنْ يَزِيدَ لِلْمُشْتَرِی فِي

الْمَبِيعِ، وَيَجُوزُ أَنْ يَحُطَّ مِنَ الثَّمَنِ وَيَتَعَلَّقُ الِاسْتِحْقَاقُ بِجَمِيعِ ذَلِكَ) فَالزِّيَادَةُ وَالْحَطُّ يَلْتَحِقَانِ بِأَصْلِ الْعَقْدِ عِنْدَنَا، وَعِنْدَ زُفَرَ وَالشَّافِعِيِّ - رَحِمَهُ اللَّهُ - لَا يَصِحَّانِ عَلَى اعْتِبَارِ الِالْتِحَاقِ، بَلْ عَلَى اعْتِبَارِ ابْتِدَاءِ الصِّلَةِ، لَهُمَا أَنَّهُ لَا يُمْكِنُ تَصْحِيحُ الزِّيَادَةِ ثَمَنًا؛ لِأَنَّهُ يُصَيِّرُ مِلْكَهُ عِوَضَ مِلْكِهِ فَلَا يَلْتَحِقُ بِأَصْلِ الْعَقْدِ، وَكَذَا الْحَطُّ؛ لِأَنَّ كُلَّ الثَّمَنِ صَارَ مُقَابَلًا بِكُلِّ الْمَبِيعِ فَلَا يُمْكِنُ إخْرَاجُهُ فَصَارَ بِرًّا مُبْتَدَأً، وَلَنَا أَنَّهُمَا بِالْحَطِّ وَالزِّيَادَةِ يُغَيِّرَانِ الْعَقْدَ مِنْ وَصْفٍ مَشْرُوعٍ إلَى وَصْفٍ مَشْرُوعٍ وَهُوَ كَوْنُهُ رَابِحًا أَوْ خَاسِرًا أَوْ عَدْلًا، وَلَهُمَا وِلَايَةُ الرَّفْعِ فَأَوْلَى أَنْ يَكُونَ لَهُمَا وِلَايَةُ التَّغْيِيرِ، وَصَارَ كَمَا إذَا أَسْقَطَا الْخِيَارَ أَوْ شَرَطَاهُ بَعْدَ الْعَقْدِ"(۱)

ڈاکٹروں کا کمیشن کے لالچ میں بلاضرورت ٹیسٹ کرانا

☆بعض ڈاکٹر کمیشن کے لالچ میں غیر مفید دوا اور بلاضرورت بھی ٹیسٹ لکھ دیتے ہیں، اور کبھی کمیشن کی زیادتی کو پیش نظر رکھتے ہوئے غیر اطمینان بخش لیب کی طرف رہنمائی کر دیتے ہیں، ظاہر ہے ڈاکٹروں کا کمیشن کے لالچ میں بلاضرورت ٹیسٹ لکھنا یا غیر معتبر

(۱) الھدایۃ/ باب المرابحۃ والتولیۃ ۵/ ۱۶۷-۱۶۸ مکتبۃ البشری کراچی، ۳/ ۷۵-۷۶ الأمین کتابستان

لیب کی طرف رہنمائی کرنا یقیناً بے مروتی اور خیانت ہے، جس کی وجہ سے انہیں حاصل شدہ کمیشن یقیناً ناجائز ہوگا۔

”أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- قَالَ:

...وَمَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا“(۱)

ڈاکٹروں کی کمیشن سے متعلق ادارۃ المباحث الفقہیہ جمعیۃ العلماء کی تجاویز

☆ دواساز کمپنیاں اپنی دواؤں کی ترویج کے لیے ڈاکٹروں کو بلا مطالبہ کچھ انعام دیتی ہیں، اور ڈاکٹرز دوا کو مفید سمجھ کر تجویز کرتے ہوں تو اس کی گنجائش ہے لیکن ڈاکٹر کے لیے اس کا مطالبہ کرنا درست نہیں ہے۔

☆ اسی طرح medical stores کو خاص مقدار میں دواؤں کی فروختگی پر کمپنیوں کی طرف سے جو انعام دیا جاتا ہے، اس میں بھی کوئی حرج نہیں کیونکہ یہ یا تو حط ثمن کے دائرے میں آتا ہے یا انعام کے دائرے میں آتا ہے۔

☆ آج کل معالجین کی طرف سے مختلف بہانوں سے کمیشن لینے کے رواج کی وجہ سے علاج گراں سے گراں تر ہوتا جا رہا ہے جس کی وجہ سے عوام سخت پریشان ہے جبکہ مریض کے لیے مفید تر دوا تجویز کرنا حسب ضرورت ٹیسٹ کرنا، کسی اور معالج یا ہسپتال کو ریفر کرنا معالج کی ذمہ داری ہے؛ لہذا اس کا لیب، ہسپتال، میڈیکل اسٹور اور وہ معالج

(۱) صحیح مسلم ۱/۰۷، رقم: ۱۰۱، الترغیب والترہیب مکمل ۰۰ ۴، رقم: ۲۷۳۸ بیت الأفکار الدولیۃ

جس کو ریفر گیا ہے، اس سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے۔

☆ اسی طرح معالجین کا بلا ضرورت ٹیسٹ لکھنا یا غیر معتبر لیب کی طرف رہنمائی کرنا دھوکہ دہی اور خیانت کی بناء پر نا جائز ہے۔(۱)

لیب والوں کا مجبوری میں ڈاکٹر کو کمیشن دینا

☆ کسی نے الٹرا ساؤنڈ (Ultrasound) یا لیب کی دکان کھولی ہے اور لیب کے ذمہ داران کسی کو بھی کمیشن نہیں دینا چاہتے؛ لیکن کمیشن کے بغیر اُن کے پاس یا تو مریض پہنچتے ہی نہیں یا کم پہنچتے ہیں، اور market کی موجودہ صورتحال میں اس کے لیے ڈاکٹروں کو متعینہ کمیشن دیے بغیر اپنا centre یا دکان چلانا مشکل ہو تو ایسی مجبوری کی صورت میں لیب والوں کا ڈاکٹروں کو کمیشن دینے کی گنجائش ہوگی؛ لیکن ڈاکٹروں کو کسی حال میں کمیشن لینا جائز نہ ہوگا۔(۲)

”ومما يدل على جواز ذلك عند عدم الضرر ما أخرجه سعيد بن منصور فى سننه عن مجاهد قال: إنما نهى رسول الله ﷺ أن يبيع حاضر لباد لأنه أراد أن يصيب المسلمون غرتهم، فأما اليوم فلا بأس حكاه الحافظ فى الفتح ،وسكت عليه“(۳)

(۱) کتاب النوازل ۱۲/ ۳۹۷

(۲) کتاب النوازل ۱۲/ ۳۹۷

(۳) تکملة فتح الملهم کتاب البيوع/ مسئلة بيع الحاضر للمبادي ۱/ ۳۳۵ مکتبة دار العلوم کراچی

ایجنٹ کا نمونہ کی مفت تقسیم کردہ دواؤں کو(Sample Medicines)فروخت کرنا

☆دواساز کمپنیاں کچھ مقدار میں سیمپل (نمونہ) کے لئے دوائیاں سپلائی کرتی ہیں، ان دوائیوں پر یہ تحریر ہوتی ہے کہ یہ دوا مفت دی جائے، اس کی کوئی قیمت نہیں ہوتی، مگر ایجنٹ اور ڈاکٹر حضرات اس کو فروخت کر دیتے ہیں؛ لیکن اس کی قیمت کم لیتے ہیں، تاجر حضرات کو اس میں فائدہ ہوتا ہے، اِسی طرح ڈاکٹروں کا بھی فائدہ ہوتا ہے۔

اس کا حکم یہ ہے کہ اس طرح کرنا جائز نہیں، خواہ نمونہ کی دوا سے اچھی خاصی کمائی ہوتی ہو بہ نسبت بازاری دوا سے، اس لیے کہ ایجنٹ حضرات کمپنی کے وکیل ہوتے ہیں، وہ مفت تقسیم کردہ دواؤں کے مالک نہیں ہوتے، اس لئے اُن کے لئے اِن دواؤں کو فروخت کرنا بوجہ عدمِ ملک درست نہ ہوگا، البتہ جب وہ ایجنٹ کسی ڈاکٹر کو مفت دوا بطور ہدیہ دے دیں، پھر وہ ڈاکٹر اُن کو فروخت کرے، تو یہ جائز ہوگا؛ کیوں کہ وہ دوائیں ڈاکٹر کی ملک ہو گئیں، اب اسے اختیار ہے، کسی اور کو مفت دے یا فروخت کرے؛ البتہ اگر ایسی دواؤں کو فروخت کرنا قانوناً منع ہو، تو بھی ان دواؤں کی خرید و فروخت سے اجتناب کرنا چاہیے۔

”وَمَنْ بَاعَ مِلْكَ غَيْرِهِ فَلِلْمَالِكِ أَنْ يَفْسَخَهُ وَيُجِيزَهُ
إِنْ بَقِيَ الْعَاقِدَانِ وَالْمَعْقُودُ عَلَيْهِ وَلَهُ وَبِهِ لَوْ عَرَضًا
......وَالْأَصْلُ فِيهِ أَنَّ كُلَّ تَصَرُّفٍ صَدَرَ مِنَ الْفُضُولِيِّ
وَلَهُ مُجِيزٌ حَالَ وُقُوعِهِ انْعَقَدَ مَوْقُوفًا عَلَى الْإِجَازَةِ

عِندَنَا‘‘(۱)

محلے کے مریض کو ڈاکٹر کے پاس پہنچانے پر کمیشن

محلے میں کوئی مسلمان یا غیر مسلم بیمار ہو تو ایک شخص اس کو صحیح حکیم یا ڈاکٹر تک پہنچانے کی رہبری کرنے کی ذمہ داری لیتا ہے، اور اس بات کا یقین دلاتا ہے کہ بیماری ٹھیک ہو جائے گی، اس پر بیمار سے کمیشن کے طور پر ہزار دو ہزار اس نیت سے لیتا ہے کہ اس پیسے کو مسجد کی تعمیر، کسی کارِ خیر یا مدرسے کی امداد میں خرچ کیا جائے گا، درحقیقت اس طرح کسی بیمار کو ڈاکٹر کی طرف رہبری کرنا اور صحت یابی کا یقین دلانا ایک طرح کی سفارش ہے، نیز بیماری سے خلاصی ملنا، صحت یاب ہو جانا یہ ایسی منفعت نہیں ہے جو ایجنٹ مریض کو دے سکے یعنی یہ منفعت مقدور التسلیم نہیں ہے، اس لیے اس رہبری پر رقم کمیشن کے نام وصول کرنا درست نہیں؛ البتہ رہبری کرنے میں اپنی گاڑی، پیٹرول، محنت کا دخل ہو تو بقدرِ محنت طے کر کے لینے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

دواساز کمپنی کا گروپ وار ممبر سازی کی اُجرت دینا

☆ایک دواساز کمپنی ہے جو اپنی دواؤں کی سیل (Sale) کے لئے ممبر سازی کرتی ہے، ممبران دوائیں سیل کرتے ہیں، کمپنی دواؤں کی سیل کے مطابق طے شدہ فیصد نفع دیتی ہے، اور ان ممبران کو ہدایت کرتی ہے کہ آپ اپنے طور پر کچھ ممبر سازی کریں تو یہ اول گروپ کے ممبران اپنے طور پر کچھ ممبران بنا لیتے ہیں، پھر یہ ثانی گروپ بھی اسی کمپنی کی

---

(۱) تبیین الحقائق/باب بیع الفضولي ۴/ ۸۳ ۴ دار الکتب العلمیۃ بیروت، بحوالہ: کتاب النوازل ۱۰/ ۳۸۲

دوائیں سیل کرتے ہیں، کمپنی ان ثانی گروپ کو بھی سیل کے مطابق نفع دیتی ہے، اسی طرح گروپ ثانی اپنی کوششوں سے کچھ ممبران گروپ ثالث بنالیتے ہیں، ان کو بھی حسبِ دستور نفع دیتی ہے۔

قابل غور بات یہ ہے کہ گروپ ثالث جتنی دوائیں سیل کرتا ہے، ان کا نفع حاصل بھی کرتا ہے؛ لیکن گروپ ثانی نے اپنی جد وجہد سے گروپ ثالث بنایا تھا، اس لئے گروپ ثانی کو اپنی محنت (ممبر بنانے) کا صلہ تو ملا ہی ہے؛ مگر ثالث گروپ کے ممبران کے سیل کے عوض بھی ایک یا دو فیصد نفع کمپنی نے گروپ ثانی کو اپنی طرف سے دیا، اسی طرح گروپ اول نے ثانی کو بنایا تو گروپ ثانی کے سیل پر گروپ اول کو بھی کچھ فیصد کمیشن ملے گا اور گروپ ثانی نے ثالث کو بنایا، اس لیے اس کی محنت سے حاصل ہونے والے نفع کا کچھ فیصد گروپ اول وثانی دونوں کو بھی ملے گا۔ کمپنی نے گروپ اول کو بھی اس کی محنت کے سیل کے مطابق نفع دیا، مگر گروپ ثانی کے تمام ممبروں کے سیل کے عوض بھی ایک یا دو فیصد دیا، اور ثالث گروپ بھی بواسطہ اول گروپ وجود میں آیا؛ اس لئے ثالث گروپ کے تمام ممبران کے سیل کے عوض بھی اول گروپ کو کچھ نہ کچھ ملا، اسی طرح یہ چین (Chain) سیکڑوں یا ہزاروں تک پہنچ جائے گی، اور بعد کے ممبران کا ان سے پہلے ممبران کو کچھ نہ کچھ فیصد خود بخود پہونچتا رہے گا، چاہے پہلے ممبران اب کچھ بھی نہ کریں۔

اس طرح کے بزنس سے متعلق شرعی حکم یہ یاد رکھیں کہ پہلا شخص ذاتی محنت سے جن لوگوں کو کمپنی سے جوڑے، تو ایک مرتبہ جوڑنے پر متعین اُجرت دینے کی گنجائش نکل سکتی ہے؛ لیکن بعد میں اس کے ذریعہ سے کمپنی سے جڑنے والے افراد جو کمپنی کا سامان خریدیں گے، ان کے نفع کی بنیاد پر جوڑنے والے فرد کو حصہ دینا دو وجہ سے ناجائز ہے: اول یہ کہ ان

کی خریداری میں اس کا کوئی عمل دخل نہیں، دوسرے یہ کہ خریداری کی کوئی لمٹ متعین نہیں، جس کی وجہ سے نفع مجہول ہوگیا، جو خود ایک مفسد ہے، اسی طرح ان لوگوں کے ذریعہ سے جو مزید ممبر بنیں گے، ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو نفع لینا درست نہ ہوگا؛ کیوں کہ اس میں بھی وہی دونوں خرابیاں پائی جاتی ہیں، جو اوپر مذکور ہوئیں۔

’’اَلْإِجَارَةُ هِيَ لُغَةً: اسْمٌ لِلْأُجْرَةِ وَهُوَ مَا يُسْتَحَقُّ عَلَى عَمَلِ الْخَيْرِ وَلِذَا يُدْعَى بِهِ‘‘۔(۱)

فتاوی ہندیہ میں ہے:

’’وَمِنْهَا أَنْ يَكُونَ الْمَعْقُودُ عَلَيْهِ وَهُوَ الْمَنْفَعَةُ مَعْلُومًا عِلْمًا يَمْنَعُ الْمُنَازَعَةَ فَإِنْ كَانَ مَجْهُولًا جَهَالَةً مُفْضِيَةً إِلَى الْمُنَازَعَةِ يَمْنَعُ صِحَّةَ الْعَقْدِ وَإِلَّا فَلَا.‘‘(۲)

میڈیکل اسٹور پر کسٹمر بھیجنے کے بدلہ کمیشن لینے کا حکم

☆ اگر کوئی شخص میڈیکل اسٹور والے سے یہ معاہدہ کرے کہ میں آپ کے پاس گاہک لے کر آؤں گا اور اتنا (متعینہ) کمیشن لوں گا، اور میڈیکل اسٹور والا اس بات پر راضی ہوجائے، تو پھر اس شخص کے لیے گاہک لے کر آنے کے بدلہ کمیشن لینا جائز ہوگا۔

لیکن صرف کسی کو اس میڈیکل اسٹور کا محض پتا بتا کر وہاں سے دوائی خریدنے کا

---

(۱) شامی/ کتاب الاجارۃ ۹/ ۴ زکریا

(۲) الفتاویٰ الہندیۃ، کتاب الاجارۃ/ الباب الأول ۴/ ۴۱۱ زکریا، بحوالہ کتاب النوازل ۱۲/ ۲۷۵

مشورہ دینے یا تاکید کرنے سے اگر وہ کسٹمر اس میڈیکل اسٹور پر جا کر خریداری کر بھی لے تب بھی یہ بھیجنے والا شخص اجرت یا معاوضہ کا حق دار نہیں ہوگا، کیوں کہ اجرت کسی عمل کے بدلہ میں ہوتی ہے، اور اپنی جگہ بیٹھے بیٹھے صرف کسی کو میڈیکل اسٹور کا پتا بتا کر بھیجنے میں کوئی عمل نہیں پایا جا رہا ہے، البتہ اگر خود اپنے ساتھ لے کر جائے تو چوں کہ خود چل کر جانا ایک عمل ہے، اس لیے اس صورت میں اجرت لینے کا حق ہوگا۔ فقط واللہ اعلم۔(۱)

فارمیسی لائسنس (Pharmacy License) دے کر کمیشن یا کرایہ لینا

☆ فارمیسی میں ڈپلومہ (Diploma) کیا ہوا شخص بعد میں اپنا میڈیکل اسٹور کھول سکتا ہے، لیکن اگر اپنا میڈیکل اسٹور نہ کھولنا چاہے تو اپنا لائسنس کرایہ پر بھی دیدیتا ہے، جس سے دوسرا کوئی شخص اس لائسنس پر اپنا میڈیکل اسٹور کھول سکتا ہے، چار سال ڈگری لینے پر وہ لائسنس ملتا ہے اگر اس کو اس طرح استعمال نہ کریں تو وہ فائدہ کا نہیں رہے گا، جب کہ قانوناً لائسنس دینے والے کا میڈکل ا اسٹور پر موجود رہنا ضروری ہوتا ہے، مگر یہ شخص نوکری دوسری جگہ کرتا ہے، اس لیے یہ میڈیکل پر موجود نہیں رہتا، جو وہاں موجود رہتا ہے وہ زیادہ ماہر ہوتا ہے، اور معاہدہ یہ ہوتا ہے کہ مثلاً لائسنس مالک کی موجودگی ہو تو کرایہ بیس ہزار رہے گا اگر نہ رہے تو صرف پانچ ہزار ہوگا، کبھی اشد ضرورت ہو تو کمیشن پر معاہدہ ہوتا ہے کہ جتنا بھی کاروبار ہو اسکا پانچ فیصد مثلاً دیا جائے گا، بعض مرتبہ لائسنس مالک کمیشن/کرایہ

(۱) دارالافتاء: جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر:144103200204

حلال کرنے کے لیے جب پیسہ لینے جاتا ہے تو مہینے میں پندرہ بیس منٹ یا آدھا گھنٹہ بیٹھ جاتا ہے، تقریباً ستر فیصد میڈیکل اسٹور اسی طرح کرائے کے لائسنس پر کھلے ہوئے ہیں۔

☆ مذکورہ بالا صورت میں اگر آپ میڈیکل پر نہیں بیٹھتے ہیں تو محض لائسنس دینے کی وجہ سے آپ کے لیے رقم لینا جائز نہیں، اس میں جھوٹ اور غرر کے ساتھ ملکی قوانین کی خلاف ورزی بھی ہے جس سے بچنا ضروری ہے۔

☆ البتہ نفع کمانے کا ایک طریقہ یہ ہوسکتا ہے کہ آپ کسی کے ساتھ سرمایہ لگا کر پاٹنر شپ میں دکان کھول لیں اور حسب صواب دید نفع کا تناسب باہم طے کرلیں۔ واللہ تعالیٰ اعلم (۱)

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ ”اگر میڈیکل اسٹور کو چلانے کے قانونی تقاضے پورے ہوتے ہوں تو جواز کا راستہ یہ ہوسکتا ہے کہ دکان میں فرنیچر ڈلوا دے اور اس فرنیچر کا کرایہ وصول کرے“۔

☆ دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کا فتوی ہے:

”واضح رہے کہ میڈیکل اسٹور چلانے کے لیے ادویات کی پہچان ضروری ہوتی ہے اور ضروری تربیت کے بعد باقاعدہ میڈیکل لائسنس کی قانونی شرط عوامی مصلحت کے تحت لگائی گئی ہے، تاکہ کوئی ایسا شخص میڈیکل اسٹور نہ چلا سکے جو ادویات کی پوری پہچان نہ رکھتا ہو، کیونکہ غیر تربیت یافتہ شخص کے میڈیکل اسٹور

(۱) دارالافتاء جامعۃ الرشید کراچی، فتوی نمبر: 69980

چلانے کی وجہ سے لوگوں کی صحت اور زندگیوں کو سنگین قسم کے
خطرات لاحق ہوسکتے ہیں، اور حکومت کی ایسی جائز پابندیوں کا
خیال رکھنا شرعاً بھی ضروری ہوتا ہے اور خلاف ورزی پر گناہ ہوتا
ہے، اس لیے جس کے پاس اپنا ذاتی میڈیکل لائسنس نہ ہو اس
کے لئے میڈیکل اسٹور چلانا جس طرح قانوناً ممنوع ہے اسی
طرح شرعاً بھی درست نہیں، اور دوسرے کے لائسنس پر میڈیکل
اسٹور میں دھوکہ اور جھوٹ بھی ہے، نیز یہ لائسنس حکومت کی طرف
سے ایک اجازت نامہ ہے، کوئی ایسا مال نہیں جس کو اجارہ پر دیا
جا سکے، اس لیے اس کو اجارہ پر دینا اور لینا دونوں جائز نہیں"(۱)

ہسپتال کا مریض بھیجنے والے ڈاکٹر کو تحفہ دینا

اگر کوئی ڈاکٹر اپنے مریض کو آپریشن وایکسرے (x-ray,Operation) یا دیگر کسی جانچ کے لئے کسی دوسرے ہسپتال کو بھیجتا ہے اور وہاں پر یعنی جہاں ڈاکٹر نے مریض کو بھیجا ہے، آپریشن وغیرہ کے لئے کچھ رقم بھی طے نہیں کر رکھی ہے، اس کے باوجود اگر وہ ہسپتال کچھ رقم یا تحفہ کے طور پر مریض کو بھیجنے والے ڈاکٹر کو پیش کرے تو بھیجنے والے ڈاکٹر کے لئے تحفہ میں دی ہوئی رقم اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ خود ڈاکٹر یا اس کی طرف سے کوئی آدمی مریض کو اپنے ساتھ لے کر دوسرے ہسپتال لے جائے اور کمیشن بھی پہلے سے طے ہو تو یہ حلال اور درست ہے، کیوں کہ اس صورت میں بھیجنے والا ڈاکٹر دوسرے ہسپتال والے

(۱) دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی: 87/1844

کی طرف سے ایجنٹ شمار ہوگا، جس کی اجرت لینا جائز ہے۔

ہاں البتہ اگر جانبین میں کچھ طے نہیں ہوا تھا، پھر بھیجنے والا ڈاکٹر اجرت کا مطالبہ کرے تو ایسی صورت میں بھیجنے والے کو مطالبہ کا حق نہیں ہے؛ اس لئے کہ نہ پہلے سے ان دونوں کے درمیان میں معاملہ طے ہوا ہے اور نہ بطور تحفہ دیا ہے۔

”وَلَمْ يَرَ ابْنُ سِيرِينَ وَعَطَاءٌ وَإِبْرَاهِيمُ وَالْحَسَنُ بِأَجْرِ السِّمْسَارِ بَأْسًا“(۱)

ہاسپیٹل (Hospital) کی رہبری کرنے پر بیرون ملک کے مریضوں سے یا ہاسپیٹل سے کمیشن لینا

☆ آجکل کمانے کی مختلف شکلیں مارکیٹ میں رائج ہیں جن میں ایک شکل یہ بھی ہے کہ لوگ انٹرنیٹ (Internet) وغیرہ پر بیرون ممالک کے لوگوں کے لیے اپنا پتہ لکھ کر یہ پیغام چھوڑتے ہیں کہ ”جو ہمارے ملک میں علاج کے لیے بہتر ہاسپیٹل وغیرہ کی رہبری چاہتے ہوں وہ ہم سے رابطہ کریں“، اگر کوئی رابطہ کرے تو ائیر پورٹ (Airport) پر ان کا استقبال کرتے ہیں، ہوٹل لے جاتے ہیں، ہاسپیٹل تک انکے ساتھ رہتے ہیں، مترجم کا فریضہ بھی انجام دیتے ہیں، مختصر یہ کہ وہ انکو تمام سہولیات فراہم کرنے کی کوشش کرتے ہیں، علاج کے خاتمے پر وہ ہاسپیٹل سے متعین کمیشن وصول کرتے ہیں، جو کہ 25 / فیصد سے لےکر 35 / فیصد تک ہوتا ہے، بسا اوقات مریض کو یہ بات بتادی جاتی ہے، لیکن اکثر

---

(۱) بخاری ۵ / ۵۵۴، باب اجر السمسرۃ، دار طوق النجاۃ

نامعلوم ہوتی ہے، کبھی مریض سے کمیشن لیتے ہیں اور کبھی دونوں سے یعنی ہاسپٹل اور مریض سے کمیشن لیتے ہیں۔

مذکورہ صورت میں اپنا پتہ وغیرہ دیکر مستقل ائیر پورٹ پر جا کر استقبال کرنا، ہسپتال لے جانا، مترجم کے فرائض انجام دینا اور دیگر معاملات میں مریض کی مدد کرنے میں خاصا وقت اور محنت درکار رہے، اس لیے ہاسپٹل یا مریض سے طے شدہ معاوضہ لینا جائز بھی ہے، اسی کا نام کمیشن ہے، بشرطیکہ ہاسپٹل کی جانب سے اس کے ذمہ یہ کام نہ ہو؛ ورنہ یہ کام ذاتی اوقات میں ہی کرنا ضروری ہوگا، ڈیوٹی کے وقت نہ کریں، مگر اس میں بھی یہ بات ملحوظ رہے کہ مریض کے ساتھ اگر جھوٹ یا غلط بیانی کی گئی یا محض اپنے کمیشن کی وجہ سے نامناسب جگہ لے جایا گیا تو یہ ناجائز اور حرام ہے۔

اور اگر ہاسپٹل نے خود کسی شخص کو مندرجہ بالا امور کی انجام دہی کے لیے متعین کیا ہو اور اسے تنخواہ بھی مل رہی ہے، اس کے باوجود وہ مریضوں سے کمیشن لیتا ہے تو یہ ناجائز ہے؛ کیونکہ ہاسپٹل نے اسے رکھا ہی مریضوں کی سہولت کے لیے ہے۔

البتہ اگر ہاسپٹل نے اسے اجازت دے رکھی ہے کہ مفوضہ ذمے داریوں کے علاوہ اضافی خدمات جیسے مریض کو ساتھ لے جا کر رہنمائی کرنا وغیرہ پر ہاسپتل کی طرف طے کمیشن دیا جائے گا تو ایسی صورت میں اضافی رقم لے سکتا ہے، اس لیے کہ یہ جائز ہے؛ مگر اس صورت میں کسی مریض سے کمیشن کی اجازت نہیں۔

اور اگر ہاسپتل نے ہاسپتل کے کسی فرد کو ڈیوٹی اوقات میں اپنا ذاتی کام کی اجازت دیتا ہے تو ایسی صورت میں مریض سے کمیشن لینے کے لیے پہلے سے وضاحت اور معاملہ طے ہونا شرط ہے۔

آنکھوں کے ڈاکٹر کا مریض کو چشمے کی دکان پر بھیجنے پر کمیشن لینا

☆ آنکھوں کے ڈاکٹر کا بعض چشموں کی دکان سے خاص تعلق رہتا ہے، جس میں مریض بھیجنے کی وجہ سے آپسی کمیشن کا معاملہ طے ہوتا ہے، یہاں پر بھی کمیشن لینا اور دینا جائز ہے بشرطیکہ اجرت متعین ہو اور ڈاکٹر مریض کو ساتھ لے کر چشمے کی دکان پر جائے، نیز اگر ڈاکٹر تنخواہ لے کر کام کرتا ہے تو لیجانا کا عمل ڈیوٹی کے اوقات میں کرنا درست نہیں ہوگا، اجرت یا کمیشن فیصد کے حساب سے طے کرنا بھی تعین کی ایک شکل ہے، اگر پہلے سے کچھ معاہدہ نہ ہوا ہو تو کمیشن کا مطالبہ کرنا درست نہیں ہے۔

’’قال فی الشامیة عن البزازية: إِجَارَةُ السِّمْسَارِ وَالْمُنَادِي وَالْحَمَّامِيِّ وَالصَّكَّاكِ وَمَا لَا يُقَدَّرُ فِيهِ الْوَقْتُ وَلَا الْعَمَلُ تَجُوزُ لِمَا كَانَ لِلنَّاسِ بِهِ حَاجَةٌ وَيَطِيبُ الْأَجْرُ الْمَأْخُوذُ لَوْ قُدِّرَ أَجْرُ الْمِثْلِ‘‘(۱)

ڈاکٹر کا خون یا پیشاب جانچ کرانے بھیجنے پر کمیشن لینا

ڈاکٹر حضرات اپنے مریض کو دوسرے کے پاس خون یا پیشاب جانچ کرنے کے لئے یا ایکسرے کرانے کے لئے بھیجتے ہیں، ایکسرے کرنے والے پیشاب، خون جانچ کرنے والے بھیجنے والے ڈاکٹر کو طے شدہ رقم کمیشن دیتے ہیں اور بہت سے مسلم ڈاکٹروں کے پاس اس قسم کی رقمیں موجود ہیں، اس رقم کو مدرسہ میں یا بیت الخلاء میں یا کسی رفاہ عام کے

---

(۱) شامي، كتاب الاجارة، باب الإجارة الفاسدة، زكريا ۹/ ۶۴، كراچی ۶/ ۴۷، بزازية، زكريا جديد ۲/ ۲۳، وعلى هامش الهندية ۵/ ۴۰

کام میں خرچ کرنا چاہتے ہیں۔

ڈاکٹر مریض کو دوسرے ڈاکٹر کے پاس خون، پیشاب کی جانچ یا ایکسرے کے لئے بھیجے اور اس پر طے شدہ رقم کمیشن لے تو یہ اس وقت درست ہوگا جب مریض کو ساتھ لے کر جائے اور اس کام کو ذاتی اوقات میں انجام دے تو یہ دلالی کے حکم میں ہے اور دلالی کی اجرت مباح ہے؛ اس لئے اس کی گنجائش ہے۔

"عن الحکم وحماد عن إبراهیم وبن سیرین قالوا لا بأس بأجر السمسار إذا اشتری یدا بید"(۱)

ڈاکٹر کا الٹرا ساؤنڈ اور ایکسرے والوں سے کمیشن لینا

آج کل ایک ڈاکٹر اپنے مریضوں کا آپریشن، الٹرا ساؤنڈ، پیتھولوجی (خون وغیرہ) (Pathology) کی جانچ کرانے کے لئے دوسرے ڈاکٹر کے یہاں مشورہ دیتا ہے کہ یہ کام وہاں کرلاؤ جو ڈاکٹر اسی چیز کا ماہر شمار کیا جاتا ہے، ماہر ڈاکٹر کے یہاں پہلے سے ہر چیز کے ریٹ مقرر ہیں، اگر مریض خود ہی بغیر کسی کے بھیجے ماہر ڈاکٹر کے یہاں پہنچ جائے تو بھی مقررہ ریٹ کے مطابق اسے چارج ہوتا ہے، اگر کسی ڈاکٹر کے بھیجنے سے ڈاکٹر کا پرچہ لے کر پہنچتا ہے، تو ماہر ڈاکٹر بھیجنے والے ڈاکٹر کو کچھ رقم بھجواتا ہے اور مریض سے مقررہ ریٹ ہی وصول کرتا ہے، اس رقم کو اصطلاحاً کمیشن کا نام دیا جاتا ہے۔

دوسری صورت میں ایک ڈاکٹر ماہر ڈاکٹر سے یہ طے کرتا ہے کہ میں مریض تمہارے پاس بھیجوں گا اور مجھے اتنی رقم (جو بھی طے ہوجائے) چاہیے تم مریض سے جو چاہے لے لو، ایسی

---

(۱) المصنف لابن أبي شیبة، في أجر السمسار، موسسة علوم القرآن ۱۱/ ۳۳۹، رقم: ۲۲۵۰۰

صورت میں ماہر ڈاکٹر مریض سے زیادہ رقم وصول کر کے مریض بھیجنے والوں کو کمیشن دیتا ہے۔

پہلی صورت کا شرعی حکم یہ ہے کہ معالج ڈاکٹر کا الٹرا ساؤنڈ، ایکسرے وغیرہ کے ڈاکٹر سے یہ طے کر لینا کہ میں تمہارے پاس مریض بھیجوں گا، ایک مریض کے الٹرا ساؤنڈ میں اتنا نفع اور ایکسرے میں اتنا نفع تم کو مجھے دینا ہوگا، اس کے بعد مریض بھیجنے پر جانچ کرنے والے ڈاکٹر سے طے شدہ رقم لینا دلالی کے حکم میں اس وقت ہوگا جب ڈاکٹر خود یا ڈاکٹر کا کوئی آدمی مریض کو ساتھ لے کر جائے، اس صورت میں دلالی کی اجرت جائز اور مباح ہے؛ محض بھیجنے سے یہ دلالی نہیں ہوگی اور نہ اجرت کا مستحق ہوگا۔

لیکن اگر مریض اپنے طور پر معالج ڈاکٹر کے توسط کے بغیر جانچ کرنے والے ڈاکٹر کے یہاں جا کر جانچ کرا لیتا ہے، تو اس صورت میں طے شدہ رقم جانچ کرنے والے ڈاکٹر سے لینا جائز نہیں ہے؛ کیوں کہ اس صورت میں بھیجنے والا ڈاکٹر دلال نہیں بنا ہے۔

"سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أُجْرَةِ السِّمْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ"(۱)

دوسری صورت کے متعلق حکم یہ ہے کہ اس طرح کرنا جائز نہیں ہے، اس لیے کہ جانچ کرنے والا ڈاکٹر، مریض کو ساتھ لانے والے ڈاکٹر کو اپنی ذاتی کمائی میں سے کمیشن دے؛ لیکن یہاں پر مریض سے زیادہ رقم لے کر کمیشن دیا جا رہا ہے اور کمیشن کے لیے مریض سے زیادہ فیس وصول کرنا ناجائز ہے؛ لہذا یہ صورت بھی جائز نہیں۔

---

(۱) شامي، کتاب الاجارة، باب ضمان الاجير، مطلب في أجرة الدلال، زکریا ۹/ ۸۷، کراچی ۶/ ۶۳، خلاصة الفتاوی، أشرفي دیوبند ۳/ ۱۱۶

ڈاکٹر کا کمیشن وصول کرنے کے شرائط

☆واضح رہے کہ طب اور ڈاکٹری ایک ایسا شعبہ ہے جس میں ڈاکٹر کا مریض کی مصلحت اوراس کی خیر خواہی کو مدِ نظر رکھنا شرعی اور اخلاقی ذمہ داری ہے، اس بناء پر ڈاکٹر اور مریض کے معاملہ کی وہ صورت جو مریض کی مصلحت اور فائدہ کے خلاف ہو یا جس میں ڈاکٹر اپنے پیشہ یا مریض کے ساتھ کسی قسم کی خیانت کا مرتکب ہوتا ہوتو شرعاً درست نہیں ہے، لہذا اگر ڈاکٹر اپنے مالی فائدے یا کسی اور قسم کی ذاتی منفعت ہی کو ملحوظ رکھتا ہے اور مریض کی مصلحت اور فائدے سے صرفِ نظر کرتے ہوئے اس کے لیے علاج/ دوا تجویز کرتا ہےتو یہ دیانت کے خلاف ہےاوراس میں ڈاکٹر گناہ گار ہوگا، اوراس کے لیےاس کے عوض کمپنی سے کمیشن وغیرہ لینا بھی جائزنہیں ہوگا، البتہ اگر ڈاکٹر مریض کی مصلحت اور خیر خواہی کو مدنظر رکھتے ہوئے پوری دیانت داری کے ساتھ مریض کے لیے وہی دوا تجویز کرے جواس کے لیے مفید اور موزوں ہواوراس میں درج ذیل شرائط کی رعایت بھی کی جائےتو ایسی صورت میں ڈاکٹر کے لیے کمپنی سے کمیشن/ تحائف اور ہدایا لینے کی گنجائش ہے، اگران شرائط کا لحاظ نہیں کیا جاتا ہےتو پھر ڈاکٹر کے لیے کمیشن وصول کرنا اور لیبارٹری یا ہسپتال والوں کا کمیشن دینا جائزنہیں:

۱۔اپنے فہم وتجربہ کی روشنی میں ان کی طرف بھیجنا مریض کے لیے زیادہ مفید اور تسلی بخش سمجھتا ہو۔

۲۔انہیں سے علاج یا ٹسٹ کروانے پر مریض کو مجبور نہ کیا جائے۔

۳۔کمیشن فیصد کے اعتبار سے یا متعین رقم کی صورت میں طے ہو۔

۴۔کیشن ادا کرنے کی وجہ سے لیبارٹری یا ہسپتال والے مریض سے علاج اور ٹیسٹ کے سلسلہ میں کسی قسم کا دھوکہ نہ کرتے ہوں۔

۵۔اس کمیشن کی ادائیگی کا بوجھ ریٹ بڑھا کر مریض پر نہ ڈالا جائے؛ کمیشن دینے والے حاصل شدہ نفع سے کمیشن ادا کریں۔

۶۔مریض کو بلا وجہ اور ضرورت سے زائد ٹسٹ لکھ کر نہ دیے جائیں۔(۱)

۷۔ڈاکٹر ایسے کام کے متعلق کمیشن کا معاملہ کرے جو ڈاکٹر کے ذمہ واجب نہ ہو۔

نوٹ: ان شرائط کے ساتھ جواز اس وقت ہوگا جب کہ ڈاکٹر علاج کرنے کی اور دوا لکھنے کی فیس یا تنخواہ نہ لیتا ہو، ورنہ یہ رشوت شمار ہوگا؛ نیز ڈاکٹر یہ کام ذاتی اوقات میں کرے، ڈیوٹی کے وقت نہ کرے؛ ورنہ خیانت ہوگی۔

---

(۱) مستفاد از: دارالافتاء، جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر:144012200743

(٦) چٹھی کے کمیشن کا حکم

کمیشن کی چِٹھی کا حکم

مارکیٹ میں مختلف طرح کی چِٹھیاں رائج ہیں، جن میں ایک کمیشن کی چِٹھی بھی ہے، جس میں چِٹھی چلانے والا شخص ہر شریک سے محنتانہ کے نام سے کمیشن وصول کرتا ہے، مثال کے طور پر دس لوگوں میں سے ہر شخص ہر ماہ دس دس ہزار روپیے دس ماہ تک جمع کرتے ہیں، مہینہ مکمل ہونے پر قرعہ میں جس شخص کا نام اٹھتا ہے اسے ایک لاکھ روپیہ دینے کے بجائے ہزار روپیہ کم دیا جاتا ہے، جو بطورِ کمیشن ومحنتانہ چِٹھی چلانے والا رکھ لیتا ہے۔

مذکورہ صورت میں اگر چِٹھی میں شریک تمام ممبروں میں سے ہر ایک سے پہلے سے بات طے ہے کہ چِھٹی چلانے والا شخص ممبران سے رقم وصول کرنے اور جس کا نام قرعہ میں نکلا ہو اس کو پہنچانے کا ذمہ دار ہوگا اور اس کے بدلے اسے ماہانہ ہزار روپیے بطور اجرت دیے جائیں گے، تو یہ صورت جائز ہے؛ کیونکہ یہ اس کی اجرت اور محنتانہ ہے؛ البتہ بہتر ہے کہ وہ شخص خود اس چِٹھی میں شریک نہ ہو؛ کیونکہ ایسی صورت میں ایک درجہ سود کا شائبہ پیدا ہو جاتا ہے اس لیے اس سے احتراز بہتر ہے۔(۱)

فائدہ: جب مذکورہ صورت شرعاً جائز ہے تو ایسی چِٹھی کا کاروبار کرنے والے شخص کی امامت بھی درست ہے۔

چِٹھی چلانے کا حکم

چِٹھی کی دو صورتیں ہیں: ایک صورت یہ ہے کہ چند افراد مل کر ماہانہ متعینہ رقم ادا کریں

(۱) مستفاد از: کتاب الفتاوی ۵/ ۳۳۵

اور قرعہ اندازی کے ذریعہ چٹھی کے شرکاء میں سے جس کا نام نکل آئے اس کو رقم دے دی جائے، اس طرح باری باری تمام لوگوں کو پوری رقم یکمشت حاصل ہو جائے، جیسے دس آدمی دس دس ہزار روپیے ماہانہ چٹھی میں دیں، اور ہر ماہ قرعہ اندازی سے شرکاء میں سے ایک کو یکمشت ایک لاکھ روپے مل جائیں، یہ صورت جائز ہے، بلکہ مستحسن ہے، جس میں ہر ایک دوسرے کا معاون ہے، اس کی حیثیت ایک دوسرے کو قرضِ حسنہ دینے کی ہے، یعنی جس شخص کی چٹھی پہلی بار میں اٹھ گئی؛ گویا اس کو نو ساتھیوں نے نوے ہزار روپے قرض دیا، لہذا یہ صورت نہ صرف جائز، بلکہ بہتر ہے، اور اس کے ذریعہ معاشی خود کفالت میں مدد مل سکتی ہے، اگرچہ ایسی شکل کم پائی جاتی ہے؛ مگر اہل علم حضرات اور بعض عوام بھی اس طریقے سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

دوسری صورت یہ ہے کہ شرکاء میں سے کوئی شخص اپنی باری آنے سے پہلے ہی نقصان اٹھا کر چٹھی لے لے، مثلاً: ایک لاکھ کی چٹھی اَسی ہزار میں لے لے، جو بیس ہزار روپے بچ جائیں وہ شرکاء میں تقسیم ہو؛ یہ صورت صراحۃً سود کی ہے اور قطعاً جائز نہیں، اس قسم کی "چٹھی کا کاروبار نہ شروع کرنا جائز ہے اور نہ پورا کرنا"، اگر شروع کر دے تو فوراً اس سے باز آ جائے اور توبہ کرے۔(۱)

اور اگر چٹھی کے کاروبار کے لیے پہلی صورت ہی اختیار کی جاتی ہے؛ لیکن ایک مرتبہ کسی وجہ سے دوسری صورت اختیار کر لی گئی تو جسکی چٹھی میں سے کچھ رقم کاٹ کر شرکاء (چٹھی ڈالنے والوں) میں تقسیم کی گئی ہے، اس تقسیم شدہ تمام رقم کو ان شرکاء سے دوبارہ واپس لیا

(۱) مستفاد از: کتاب الفتاوی ۵/۳۴۱

جائے اور جس کو چٹھی کی رقم دی گئی اس کو وہ بقیہ رقم بھی ادا کردی جائے۔

ہراج کی چٹھی کا کمیشن

مارکیٹ میں چٹھی کی ایک قسم ایسی ہوتی ہے، جس میں کچھ لوگ بلا لحاظ مذہب وملت شریک ہوتے ہیں، چٹھی کا اصول یہ ہوتا ہے کہ ضرورت منداشخاص حسب استطاعت کوئی رقم متعین کر کے جمع کر لیتے ہیں، مہینہ مکمل ہونے پر بولی لگائی جاتی ہے، اس میں جو شخص بھی بولی بڑھ کر لگاتا ہے اس کے نام یہ چٹھی کر دی جاتی ہے، اور جتنی رقم بولی میں کہی جاتی ہے اتنی رقم اصل چٹھی سے کم کر کے باقی رقم اس شخص کو دیدی جاتی ہے، اور بقیہ رقم شرکاء میں کمیشن کے نام سے تقسیم کردی جاتی ہے، جس میں نقصان سے چٹھی اٹھانے والا شخص بھی اس کمیشن میں برابر کا شریک رہتا ہے، مارکیٹ میں اسے ''ہراج کی چٹھی'' کا نام دیا جاتا ہے۔

واضح رہے کہ ایسی چٹھی جس میں بعض شرکاء نقصان اٹھا کر چٹھی کی رقم لیتے ہیں جائز نہیں؛ کیونکہ یہ سود میں داخل ہے، اگر ہراج سے ملنے والا کمیشن نہ بھی لینا ہو تب بھی ایسے چٹھی میں حصہ لینا جائز نہیں ہے، خواہ بوقتِ ضرورت اپنے نقصان سے چٹھی اٹھانا پڑے، کیونکہ یہ شکل سود دینے میں داخل ہے، اگر کوئی اس طرح کی چٹھی میں شریک ہو جائے تو فی الفور نکل جانا ضروری ہے، اگر نکل نہیں پاتا تو زاید رقم جس شریک سے بھی وصول ہوئی اس کو واپس کرنا واجب ہے، نیز تعاون علی المعصیۃ کی وجہ سے توبہ بھی لازم ہے؛ چنانچہ کتاب الفتاوی میں ہے:

''چٹھی کے شرکاء میں سے ایک یا چند آدمیوں کا خسارہ برداشت کر لینے کی صورت جائز نہیں ہے، یہ ایک طرح کا سود ہے، کیوں

کہ خسارہ برداشت کرنے والا شخص بقیہ شرکاء سے قرض لیتا ہے
اور قرض دینے والے اس قرض پر نفع حاصل کرتے ہیں اسی کو
''سود'' کہتے ہیں''۔

الربا هو القرض على أن يؤدى إليه أكثر وأفضل
مما أخذ(۱)

کمیشن کی چٹھی کی ایک ناجائز شکل

بعض لوگ مارکیٹ میں چٹ فنڈ (Chit fund) قائم کرتے ہیں جس میں شریک ہونے والے احباب سے حسبِ معاہدہ تین/ چار فیصد کمیشن کے نام سے کاٹا جاتا ہے، تاکہ کسی شریک کے رقم ادا نہ کرنے پر بھرپائی کی جاسکے مثلاً چٹھی کی مجموعی رقم ایک ہزار روپیہ متعین ہو تو اس کا اس ایک ہزار کا تین فیصد یعنی تیس (۳۰) روپیہ بطورِ کمیشن لیا جاتا ہے، اس کا یہ کمیشن بولی (Bid) سے چٹھی اٹھانے کے بعد جتنی رقم کی چٹھی اٹھتی ہے اس رقم میں سے یہ تیس روپے کٹ ہوتے ہیں، مثلا: ایک شریک اپنی ایک ہزار کی چٹھی تین سو (۳۰۰) روپیہ بولی کہہ کر اٹھاتا ہے تو چٹ فنڈ چلانے والا اپنا کمیشن ایک ہزار کا تین فیصد یعنی تیس (۳۰) روپے چٹھی کی رقم تین سو (۳۰۰) روپے میں سے کم کر کے دو سو ستر (۲۷۰) روپے دیتا ہے اور بقیہ سات سو (۷۰۰) روپیے چٹ فنڈ کے ممبران آپس میں بانٹ لیتے ہیں۔

چٹ فنڈ چلانے والا یہ کمیشن اس لیے لیتا ہے کہ چٹھی ڈالنے والے حضرات اگر کسی

(۱) حجۃ اللہ البالغۃ ۲: ۹۸/، کتاب الفتاوی ۵: ۳۳۶/، جدید فقہی مسائل: ۱/ ۱۷۳ محشیٰ

وجہ سے تاخیر کریں یا کوئی شریک اپنی رقم نہ دے تو چٹ فنڈ چلانے والے پر ذمہ داری ہوتی ہے کہ اس رقم کو کسی طرح بھی اپنی ذاتی رقم سے پُر کرے تو وہ اس کمیشن سے بھرپائی کرتا ہے۔

اس کے متعلق پہلی بات تو یہ ہے کہ اسکیم (Scheme) چلانے والا جو کمیشن لیتا ہے اگر وہ اس بناء پر لیتا ہے کہ بعض لوگ جو ہر وقت پیسہ ادا نہیں کرتے ان کی جانب سے وہ ادا کردے تو یہ صورت جائز نہ ہوگی، کیوں کہ اس نے قرض دے کر اس سے زیادہ نفع اٹھایا ہے اور قرض پر نفع حاصل کرنا یہ سود ہے۔

دوسری بات یہ کہ اگر اس کی حیثیت شرکاء کی جانب سے اجرت کی ہو کہ وہ مختلف لوگوں کی رقم مہیا کرتا ہے، پھر ان میں قرعہ اندازی کرتا ہے تو اس صورت میں اس کے لیے یہ رقم حلال اور جائز ہوگی، بشرطیکہ وہ چٹھی کی پوری رقم ادا کردے اور پھر محنت کا کمیشن لے لے۔

تیسری بات: مذکورہ جو صورت چٹھی کی ہے وہ اصلاً جائز نہیں ہے، کیوں کہ بولی میں ایک ہزار کی رقم کو تین سو چار سو میں اٹھا لیتا ہے، بقیہ رقم کو باقی لوگوں پر کمیشن کے نام سے تقسیم کردیتا ہے، یہ سود اور جوے کا معاملہ ہے، سود اس لئے ہے کہ روپیہ کا تبادلہ روپیہ سے کم و بیش کرنا سود ہے اور وہ حرام ہے، جوا اس لئے ہے کہ کبھی کسی کو کم ملتا ہے تو کبھی کسی کو زیادہ، کبھی فائدہ ہوتا ہے تو کبھی نقصان یعنی معاملہ مبہم ہوتا ہے کہ کس کو ملے گا اور کتنا ملے

گا، کوئی فیصلہ نہیں کرسکتا، اسی کو فقہاء ''جوا'' کہتے ہیں(۱): علامہ شامیؒ لکھتے ہیں:

''الَّذِی یَزْدَادُ تَارَۃً وَیَنْقُصُ أُخْرَی، وَسُمِّیَ الْقِمَارُ قِمَارًا لِأَنَّ کُلَّ وَاحِدٍ مِنَ الْمُقَامِرَیْنِ مِمَّنْ یَجُوزُ أَنْ یَذْھَبَ مَالُهُ إِلَی صَاحِبِهِ، وَیَجُوزُ أَنْ یَسْتَفِیدَ مَالَ صَاحِبِهِ وَھُوَ حَرَامٌ بِالنَّصِّ''(۲)

کاروباری چٹھی کا کمیشن

ٹرانسپورٹ (Transport) ملازمین میں ایک طریقہ یہ رائج ہے مثلاً ممبئی سے حیدرآباد ایک لاری مال آیا، اس کا دس ہزار کرایہ ہوا، گاڑی خالی کرنے کے بعد ٹرانسپورٹ والا لاری کا کرایہ ادا کرنے کے لیے لاری والے سے پندرہ دن بعد کا وعدہ کردیتا ہے، اور ایک مخصوص چٹھی حوالے کردیتا ہے، یہ چٹھی جو شخص بھی پندرہ دن بعد مقررہ تاریخ پر لے جائے اسے کرایہ کی رقم مل جاتی ہے؛ لاری والے کو فی الفور رقم کی ضرورت ہوتی ہے وہ پندرہ یوم تک انتظار نہیں کرسکتا تو ایک تیسرا آدمی پانچ فیصد کمیشن پر یعنی پانچ سو (۵۰۰) روپیے اپنا کمیشن لے کر لاری والے کو فی الفور نو ہزار پانچ سو (۹۵۰۰) روپے ادا کرکے یہ چٹھی حاصل کرلیتا ہے اور مقررہ تاریخ پر ٹرانسپوٹ والے کو چٹھی دے کر دس ہزار روپے اس سے وصول کرلیتا ہے، اس طرح اسے پانچ سو روپیہ بطورِ کمیشن ونفع حاصل ہو

(۱)''جوا'' گھٹتا بڑھتا ہے، چوں کہ جوے کو بھی اس لئے جوا کہا جاتا ہے کہ جواری اپنا مال دوسرے کے پاس بلا معاوضہ چلے جانے اور دوسرے کا مال ہڑپنے کا ذریعہ بن جاتا ہے، اس لئے ان کے حصے بھی گھٹتے بڑھتے رہتے ہیں، اس لیے اس کو''جوا'' کہا جاتا ہے۔

(۲) ردالمحتار ۹/۵۷۸: کتاب الحظر والاباحۃ

جاتا ہے۔

مذکورہ صورت میں دس ہزار کی چٹھی ساڑھے نو ہزار روپے میں خریدی گئی، گویا روپیہ کا تبادلہ روپیہ سے ہوا، ایک طرف سے نقد اور دوسری طرف سے ادھار، اور ایک طرف سے کم اور دوسری طرف سے زیادہ اور یہ دونوں ہی صورتیں ناجائز اور گناہ ہیں، اور سود میں داخل ہیں۔

''وَلَا یَجُوْزُ (بَیْعُ الْجَیِّدِ بِالرَّدِیْءِ مِمَّا فِیْهِ الرِّبَا إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ) لِإِهْدَارِ التَّفَاوُتِ فِي الْوَصْفِ''(۱)

اس لئے یہ صورت جائز نہیں، مسلمانوں کو اس سے بچنا چاہئے، اور اس کا کوئی مناسب حل نکالنا چاہئے، مثلاً وہ ٹرانسپورٹ والے سے ممبئی سے سامان لانے سے پہلے ہی حیدرآباد میں سامان ڈیلیوری کرنے کی تاریخ کا رقمی چیک (Cheque) طلب کرلے اور ممبئی ہی میں اس چیک سے رقم حاصل کرلے یعنی ایڈوانس لے لے، ممکن ہے بعض اور متبادل صورتیں نکل آئیں۔(۲)

---

(۱) الھدایہ ۳: ۶۳/ محشی

(۲) مستفاد از: کتاب الفتاوی ۵: ۳۴۰/

(۷) رقم کی منتقلی پر کمیشن

رقوم کی منتقلی پر ملازم کا کمپنی کی اجازت کے بغیر زائد رقم وصول کرنا

☆ موبی کیش(Mobi-cash)/ایزی پیسہ(Easy paisa)/او-منی (O'money) کے کسٹمرز کا رقم ٹرانزیکشن (Transaction) کرنے کے دو طریقہ ہیں: اول: اکاؤنٹ میں، اس پر ٹرانزیکشن مفت ہوتا ہے، دوسرا: شناختی کارڈ پر، اس پر ایک ہزار کی ٹرانزیکشن پر ۶۰/روپیے بطور فیس کمپنی کو ادا کرنا پڑتا ہے۔

اپنے اکاؤنٹ میں رقم کی ٹرانزیکشن (Transaction) پر دکان دار، کسٹمرز سے کچھ روپے لیتا ہے، مثلاً ہزار روپے کی ٹرانزیکشن پر دس روپے لیتے ہیں، جب کہ کمپنی کی طرف سے ایسی کوئی ڈیمانڈ (Demand) نہیں ہے، کمپنی دکان داروں کو اس کام کے لیے ایک مخصوص شرح سے کمیشن ادا کرتی ہے، بلکہ کمپنی صارفین کو ایک میسیج (Message) بھی کرتی ہے کہ آپ مرچنٹ (Merchant) کو اضافی رقم نہ دیں، اور ٹرانزیکشن میسیج میں صرف اصل رقم دینے اور فیس کی مد میں زیرو (Zero) روپے بھی لکھا ہوا ہوتا ہے، کمپنی اپنے صارفین کو یہ سہولت نہایت رعایتی نرخ پر فراہم کررہی ہے، اگر اس زائد فیس کی وصولی کی شکایت (Complaint) کمپنی کو ہوجائے تو کمپنی اس مرچنٹ کا لائسنس (License) بھی منسوخ کردیتی ہے، اس معاملے میں کمپنی کی طرف سے مرچنٹ پر خاصا دباؤ بھی ہوتا ہے کہ وہ کسٹمر سے الگ سے کچھ وصول نہ کرے، اس کے باوجود مرچنٹ (دکان دار) پھر بھی علیحدہ پیسے وصول کرتے ہیں جس کی کوئی رسید یا پرچی بھی نہیں ہوتی؛ بلکہ یہ کام کرنے کے مختلف وجوہات پیش کرتے ہیں۔

مثلاً بعض دکان دار کہتے ہیں کہ ہم نے علماء سے پوچھا ہے وہ اسے جائز کہتے ہیں، کچھ کہتے ہیں کہ کمپنی اتنا کمیشن نہیں دیتی جس سے ہمیں نفع ہو، کچھ کہتے ہیں کہ کون سا ہم زبردستی لیتے ہیں، کسٹمر اپنی خوشی سے دیتا ہے؛ جب کہ کسٹمر اپنی خوشی سے اس لیے دیتا ہے کہ نہ دینے پر وہ مرچنٹ رقم کی ٹرانزیکشن نہیں کرتے، اسی ڈر سے کسٹمر دکان دار کو خوش رکھنے کے لیے یہ مخصوص رقم ادا کرتے ہیں۔

ایک اور وجہ کسٹمر کی لالچ بھی ہے کہ اگر وہ شناختی کارڈ پر رقم ٹرانسفر (Transfer) کرے گا تو کمپنی کی فیس ایک ہزار روپے پر ساٹھ روپے بھرنی ہوگی، جب کہ اکاؤنٹ میں ٹرانسفر مفت ہے،تو وہ اکاؤنٹ میں مفت ٹرانسفر کروا کر دکان دار کو ہزار پر دس روپے دے کر اپنے پیسے لے لیتے ہیں، اس طرح لوگ اپنے پچاس روپے بچاتے ہیں، اس صورت میں بھی یعنی اکاؤنٹ ٹرانسفر میں بھی دکان دار کو کمپنی کی طرف سے ایک مخصوص رقم ملتی ہے جس کو لینے اور دینے سے کمپنی دکان دار اور کسٹمر دونوں کو منع کرتی ہے۔

مذکورہ دونوں طریقوں میں رقوم کی منتقلی پر جب کمپنی اپنے نمائندہ کو اس کام کے لیے مقررہ شرح کے مطابق نفع بھی دیتی ہے اور ان کو کسٹمر سے زائد رقم وصول نہ کرنے کا پابند بھی کرتی ہے اور خلاف ورزی کی صورت میں اپنے نمائندہ کا لائسنس تک منسوخ کر دیتی ہے تو اس صورت میں کمپنی کے نمائندوں کے لیے کسٹمر سے زائد رقم وصول کرنا شرعاً ناجائز ہوگا؛ اس لیے کہ یہ رشوت میں داخل ہے۔ فقط واللہ اعلم۔ (۱)

---

(۱) دارالافتاء: جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر:144001200708

ہنڈی (Hundee) کے کاروبار کا کمیشن

☆حوالہ یعنی ہنڈی سے پیسہ بھیجنے کا رواج سماج میں پایا جاتا ہے، جس کے ذریعہ بھیجنے والے کو ٹیکس (Tax) نہیں دینا پڑتا اور پہنچانے والا جلد پہنچا دیتا ہے، البتہ پہنچانے پر کمیشن اور اجرت لیتا ہے، اس کاروبار سے متعلق چند امور قابلِ غور ہیں:

۱۔ہنڈی کا کاروبار ملکی و بین الاقوامی قوانین کی رو سے ممنوع ہے؛ پکڑے جانے کی صورت میں جان و مال کے نقصان کا خطرہ ہوتا ہے، جائز کاموں میں اسلام چوں کہ ملکی قوانین کی پاسداری کا حکم دیتا ہے، لہذا رقم پہنچانے کے لیے قانونی راستہ اختیار کرنا چاہیے۔

وَفِي شَرْحِ الْجَوَاهِرِ: تَجِبُ إِطَاعَتُهُ فِيمَا أَبَاحَهُ الشَّرْعُ، وَهُوَ مَا يَعُودُ نَفْعُهُ عَلَى الْعَامَّةِ، وَقَدْ نَصُّوا فِي الْجِهَادِ عَلَى امْتِثَالِ أَمْرِهِ فِي غَيْرِ مَعْصِيَةٍ.(۱)

چنانچہ آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتوی ہے:

ہنڈی یہ مکروہ ہے؛ لیکن اگر ہنڈی کے طور پر پیسہ منتقل کرنے والا شرعاً اجیر بن جائے اور لوگوں کے پیسے ٹرانسفر کرنے میں محنت و عمل کرے اور اس پر متعینہ اجرت لے تو اس کی گنجائش ہے؛ لیکن اگر مذکورہ کام پر حکومت کی جانب سے پابندی ہو تو احتیاط لازم ہے۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔(۲)

---

(۱) ردالمحتار، کتاب الاشربہ، ۶/ ۴۶۰، ط: دارالفکر

(۲) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 151327

۲۔ہنڈی سے رقم پہنچانے میں درج ذیل امور کا اہتمام کیا جائے تو اسے حرام قرار نہیں دیا جائے گا:

(الف) مروجہ ہنڈی (حوالہ) کی حیثیت قرض کی ہے؛ "بیعِ صرف" (سونے چاندی یا کرنسی کی خرید وفروخت) کی نہیں؛ اس لیے کہ یہاں کرنسی کو بیچا نہیں جا رہا ہے؛ بلکہ قرض دیا جا رہا ہے، نیز "بیعِ صرف" میں دونوں جانب سے مجلسِ عقد میں قبضہ ضروری ہوتا ہے، نہ کہ قرض میں۔

لہٰذا ہنڈی کے معاملے میں مجلسِ عقد میں جانبین سے قبضہ شرط نہیں ہے، ہاں جس مجلس میں یہ معاملہ کیا جا رہا ہو اسی مجلس میں دونوں فریقوں میں سے کوئی ایک فریق اپنی رقم پر قبضہ کرلے اور اگر اسی مجلس میں کسی ایک فریق نے بھی قبضہ نہیں کیا تو شرعاً یہ معاملہ ناجائز ہوگا۔

(ب) جتنی رقم دی جائے اتنی ہی رقم آگے پہنچانا ضروری ہوگا، مثلاً ہزار دی گئی تو آگے بھی ہزار ہی پہنچایا جائے خود سے اجرت نہ نکال لے، اس لیے کہ یہ قرض ہے اور قرض میں کمی بیشی جائز نہیں ہے، اس طرح کرنا سود کے حکم میں شمار ہوگا؛ البتہ بطورِ فیس (Fees)/ اجرت (کمیشن) کے طور پر الگ سے طے شدہ اضافی رقم لینا درست ہے۔

"کُلُّ قَرْضٍ جَرَّ نَفْعًا حَرَامٌ" (۱)

(ج) کرنسیوں (Currencies) کے مختلف ہونے کی صورت میں لازم ہوگا کہ جس ملک میں قرض کی ادائیگی کرنی ہے، ادائیگی کے وقت قرض لی ہوئی کرنسی ہی ادا کردے یا جس ملک کی کرنسی قرض میں دی گئی تھی ادائیگی یا وصولیابی کے دن اس کرنسی کے

(۱) الاشباہ، کتاب البیوع، فصل فی القرض ۵:۱۶۶/، ط: سعید

جو ریٹ چل رہے ہوں اس کے مطابق قرض دی گئی کرنسی کے مساوی دوسری کرنسی ادا کر دی جائے، مارکیٹ ریٹ سے کم یا زیادہ طے کر کے لین دین کرنا جائز نہیں ہے، اسی لیے اجرت (کمیشن) بھی جداگانہ طے کیا جائے۔(۱)

(د) ہنڈی کے کاروبار میں چونکہ ایک جگہ سے دوسری جگہ رقم منتقل کرنے میں دفتری اور کاغذی کارروائی کرنی پڑتی ہے، جو آدمی یہ خدمت انجام دیتا ہے وہ اس کے لیے بار بار فون کرتا ہے اور اس کے لیے بھاگ دوڑ بھی کرتا ہے اگر وہ اپنی محنت کا معاوضہ پہلے سے باہمی رضامندی سے طے کر کے لے تو اس میں شرعاً کوئی مضائقہ نہیں ہے، یہ اس کا حق المحنت ہے، لینے کی اجازت ہے، چونکہ اس صورت میں ہنڈی کے طور پر پیسہ منتقل کرنے والا شرعاً اجیر بن جاتا ہے اور اپنے عمل کی اُجرت متعین طور پر مالک سے وصول کرتا ہے، تو یہ معاملہ منی آرڈر (Money order) کے حکم میں ہو کر دائرۂ جواز میں آ جائے گا۔(۲)

ویسٹرن یونین (Western union) منی ٹرانسفر کاروبار پر کمیشن

ویسٹرن یونین (منی ٹرانسفر) (Money transfer) کا کاروبار، باہر ملکوں سے پیسے منگوانے کا ایک آسان طریقہ ہے اور سب سے جلدی اس سے پیسہ آ جاتے ہیں، جس کا طریقۂ کار یہ ہے کہ جب پیسے بھیجنے والا باہر ملک میں پیسے لگاتا ہے، تو وہاں سے اس کو کوڈ نمبر (Code no.) ملتا ہے، وہ کوڈ نمبر وہ یہاں پر اس شخص کو بھیجتا ہے جس کو وہ پیسے بھیجنا

---

(۱) دارالافتاء: جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتویٰ نمبر: 144204200358

(۲) مستفاد: امداد الفتاویٰ ۳/۱۴۶، اسلام اور جدید معاشی مسائل ۹/۸۷

چاہتا ہے، یہ شخص کوڈ نمبر لے کر وہاں آتا ہے جہاں اُس کی مشین (machine) ہوتی ہے، اور اس کو اتنا ہی پیسہ مل جاتا ہے، جتنا اس نے بھیجا ہے، یہاں پر اس میں کوئی کمی نہیں کرتے، البتہ ان لوگوں کو سرکار کمیشن یا اجرت دیتی ہے، مثلاً ایک لاکھ روپئے اُن کی مشین پر آگئے، تو اُن کو پانچ سو روپئے دے گی۔

☆ مذکورہ صورت موجودہ دور میں منی آرڈر (Money order) کی ایک جدید شکل ہے، اس میں پیسہ منتقل کرنے والا اَجیر کی حیثیت سے سرکار سے اپنا حق المحنت حکومت سے وصول کرتا ہے، اس لئے شرعاً اس کی گنجائش ہے، حضرت تھانوی رحمۃ اللہ علیہ منی آرڈر سے متعلق سوال کے جواب میں تحریر فرماتے ہیں:

> منی آرڈر مرکب ہے دو معاملوں سے، ایک قرض: جو اصل رقم سے متعلق ہے، دوسرے اجارہ: جو فارم کے لکھنے اور روانہ کرنے پر بنامِ فیس کے دی جاتی ہے اور دونوں معاملے جائز ہیں، پس دونوں کا مجموعہ بھی جائز ہے اور چوں کہ اس میں ابتلاء عام ہے، اس لئے یہ تاویل کرکے جواز کا فتویٰ مناسب ہے۔(۱)

اپنے ذرائع سے جلدی روپیہ پہنچانے کا کمیشن لینا

ایک شخص کوریئر (courier) کا کاروبار کرتا ہے، صرف ۲۴ رگھنٹہ کی ذمہ داری میں ہندوستان کے کسی بھی شہر میں ۲۴ رگھنٹہ پورا ہونے سے پہلے پہلے رقم دینے والے کی رقم اُن کے گھر تک پہنچا دیتا ہے، البتہ ایک ہزار روپیہ پہنچانے پر ساٹھ روپیہ لیتا ہے، کوریئر کا

---

(۱) امداد الفتاویٰ، کتاب الربوا/عنوان: تحقیق منی آرڈر ۳/۱۴۶، دار العلوم کراچی، بحوالہ: کتاب النوازل ۱۲/۴۰۹

کاروبار اس طرح کام کرتا ہے کہ کوئی شخص کوریئر والے کو مثلاً ایک ہزار روپیہ دے کر کہا کہ میرے گھر پر میرے والد کو ایک ہزار روپیہ پہنچا دیں، تو کوریئر والا اپنے گھر یا اپنے جاننے والے کو فون کر دیتا ہے کہ فلاں کے والد کو ایک ہزار روپیہ دے دو، کوریئر والے کے گھر والے یا اس کے جاننے والے ۲۴ رگھنٹہ پورا ہونے سے پہلے پہلے اس رقم دینے والے کے گھر تک وہ رقم پہنچا دیتے ہیں۔

مذکورہ صورت ہنڈی کے مشابہ ہونے کی وجہ سے مکروہ ہے؛ لیکن ابتلاء عام اور لوگوں کی ضرورتوں کو مدنظر رکھ کر جس طرح اکابر نے منی آرڈر کے معاملہ کی اجازت دی ہے، اسی طرح یہ معاملہ بھی جائز ہے؛ محل اعتراض عمل نہیں ہے اور کاروبار کرنے والا روپئے پہنچانے پر اپنا حق محنت اور اُجرت وصول کرسکتا ہے۔

وَكُرِهَتِ السَّفْتَجَةُ.....وَصُورَتُهَا أَنْ يَدْفَعَ إِلَى تَاجِرٍ مَالًا قَرْضًا لِيَدْفَعَهُ إِلَى صَدِيقِهِ، وَإِنَّمَا يَدْفَعُهُ قَرْضًا لَا أَمَانَةً لِيَسْتَفِيدَ بِهِ سُقُوطَ خَطَرِ الطَّرِيقِ (۱)

نقد قیمت ادا کرنے کی صورت میں دو فیصد کمیشن

☆ گاہک کا زیادہ سامان خریدنے پر تاجر قیمت میں کمی کرتا ہے، مگر بڑے تاجر بالعموم سامان کی مکمل قیمت ادا نہیں کرتے تھوڑا بہت ادھار دکاندار کے پاس رکھتے ہیں، بعض مرتبہ تاجر یہ کہتا ہے کہ اگر پوری قیمت نقد ادا کردو گے تو دو فیصد کمیشن دیا جائے گا۔

یہ درحقیقت کمیشن نہیں ہوتا ہے بلکہ قیمت ہی کی کمی شمار ہوگی، اس طرح تجارت کرنا جائز ہے؛

---

(۱) شامي، كتاب الحوالة/ مطلب في السفتجة ۸/ ۱۷ ازکریا، مستفاد: امداد الفتاویٰ ۳/ ۱۴۶

مثلاً کوئی سامان فی عدد ایک سودس روپیے میں ہے، خریدار اس سامان کے ایک ہزار عدد خریدنا چاہتا ہے جس کی قیمت ایک لاکھ دس ہزار روپیے ہوتی ہے؛ لیکن کمپنی والا کہتا ہے کہ اگر خریدار مکمل قیمت نقد ادا کردیتا ہے تو فی عدد ایک سو روپیے کے حساب سے مجموعی قیمت ایک لاکھ ہی ادا کرنی ہوگی، اس طرح خریدار کو کمپنی کی طرف سے فی عدد دس روپیے کمیشن ملتا ہے، یہ معاملہ درست ہے، اس لیے کہ یہ کمیشن نہیں اگرچہ اس کو کمیشن کے نام سے موسوم کیا جاتا ہو؛ بلکہ اس کو بائع اور مشتری کے درمیان قیمت کی کمی یعنی حطِ ثمن ہی شمار کیا جائے گا۔(۱)

ڈاک خانہ کے ڈرافٹ (Draft) کے بجائے بینک سے ڈرافت کر کے زائد رقم لینا

☆ڈاک خانہ کے ذریعہ ۱۰۰/روپئے بھیجنے پر سرکاری فیس ۵/روپئے ہے اور بینک میں چار پانچ ہزار تک کا ڈرافٹ بنوانے میں صرف بیس پچیس روپئے لگتے ہیں؛ لہٰذا اگر کسی شخص کو کچھ لوگوں نے روپئے دے کر کہا کہ آپ یہ رقم ہمارے گھر بھیج دیجئے، اس نے اپنے بھائی کے کھاتے پر روپئے بینک سے ڈرافٹ بنوا کر بھیج دئے، اسکا بھائی پیسے ملتے ہی بر وقت بینک سے ڈرافٹ بنا کر جن کو پیسے دینا ہے ان میں سے ہر ایک کے روپئے دے دیتا ہے، اور وہ شخص ڈاک کے ریٹ سے ۱۰۰/روپئے پر ۵/روپئے کے حساب سے لے لیتا ہے، تو کیا ایسا کرنا صحیح ہے؟ کیونکہ بینک سے روپئے بھیجنے میں وقت کا نقصان ہوتا ہے اور اسکے بھائی کا بھی چار چھ گھنٹے کا نقصان ہوتا ہے، تو کیا یہ پیسہ محنت یا وقت کے بدلہ میں سمجھا جا

(۱) مستفاد: محمود الفتاوی ۵/ ۴۳۳

سکتا ہے؟

مذکورہ صورت میں جو روپئے ڈرافٹ بنوانے میں لگتے ہیں، اُن سے زیادہ روپئے لینا درست نہیں ہے؛ کیوں کہ یہ امانۃً کام کرنے کی صورت ہے اور اس شخص کا اور اسکے بھائی کا جو زائد وقت لگ رہا ہے وہ تبرع شمار ہوگا، الا یہ کہ وہ شخص پہلے معاملہ طے کر لے کہ میں اتنے روپئے بھیجنے پر اتنے روپئے لوں گا، تو یہ معاملہ درست ہوگا؛ لیکن پہلے سے طے ہونے کی صورت میں بھی بینک سے بھیج کر ڈاک خانے کے حساب سے وصول کرنا دھوکا دہی ہے۔

الْعَامِلُ لِغَيْرِهِ أَمَانَةً لَا أَجْرَ لَهُ(۱)

رقم پہنچانے کے فی سیکڑہ پانچ سو روپئے لینا

ایک شخص حیدر آباد وغیرہ میں رہتا ہے اور دوسرا شخص پٹنہ وغیرہ میں رہتا ہے، پٹنہ کے رہنے والے جو لوگ حیدر آباد میں کام دھندہ کرتے ہیں، وہ اپنے روپئے گھر بھیجنے کے لئے حیدر آباد میں رہنے والے کسی شخص مثلاً زید کو روپئے دیتے ہیں، یہ شخص ان کے روپئے گھر پہنچانے کے عوض پانچ روپئے سیکڑہ کے حساب سے معاوضہ لیتا ہے، پھر یہ حیدر آباد کا شخص اپنے متعلقین میں سے کسی کو مثلاً عمر کو فون کے ذریعہ بتاتا ہے کہ فلاں شخص کو اتنا روپئے دے دو، یہ متعلقہ شخص یا دوست کو جس شخص کو روپیہ دینے کا حکم ہوتا ہے اسے پہنچا دیتا ہے، آمد ورفت اور فون وغیرہ کرنے میں جو روپئے خرچ ہوکر بچتے ہیں انہیں آپس میں آدھا آدھا بانٹ لیتے ہیں۔

مذکورہ صورت میں زید وعمر کا لوگوں کے روپئے ان کے گھر پہنچانے پر اجرت طے کر

---

(۱) الدر المختار، کتاب الایداع/قبیل کتاب العاریۃ ۵/ ۶۷۵ دار الفکر بیروت، ۸/ ۷۱ ۴ زکریا

کے لینا جائز اور درست ہے، لہذا اس لی گئی رقم کو ان کے عمل (نقل وحمل) کی اجرت قرار دیا جائے گا۔

كَانَ ابْنُ الزُّبَيْرِ يَأْخُذُ مِنْ قَوْمٍ بِمَكَّةَ دَرَاهِمَ، ثُمَّ يَكْتُبُ لَهُمْ بِهَا إِلَى مُصْعَبِ بْنِ الزُّبَيْرِ بِالْعِرَاقِ، فَيَأْخُذُونَهَا مِنْهُ. فَسُئِلَ عَنْ ذَلِكَ ابْنُ عَبَّاسٍ، فَلَمْ يَرَ بِهِ بَأْسًا، وَرُوِيَ عَنْ عَلِيٍّ -رَضِيَ اللّٰهُ عَنْهُ- أَنَّهُ سُئِلَ عَنْ مِثْلِ هَذَا، فَلَمْ يَرَ بِهِ بَأْسًا.(۱)

---

(۱) المغني لابن قدامة، دار الفكر ۴/ ۲۱۱، مستفاد: امداد الفتاوی ۳/ ۱۴۶

(۸) مدارس و مساجد کے امور میں کمیشن لینے کے احکام

قرآن خوانی پر کمیشن لینے کا حکم

شہروں میں مختلف مواقع پر قرآن خوانی کے لیے حفاظ کو گھر، دکان وغیرہ پر بلا کر قرآن پڑھایا جاتا ہے، اور اس پر اجرت بھی دی جاتی ہے، اس میں کمیشن کی شکل اس طرح ہوتی ہے کہ کوئی شخص امام صاحب یا قرآن خوانی کروانے والوں کے گروپ لیڈر (Group leader) وغیرہ سے گھر پر قرآن پڑھوانے کے لیے رابطہ کرتا ہے تو امام صاحب یا گروپ لیڈر کہتے ہیں کہ ٹھیک ہے میں کچھ حفاظ کو گھر بھیجوں گا، انہیں ڈھائی ہزار روپیہ بطورِ ہدیہ دیا جائے، ادھر چند حفاظ سے پڑھنے کی اجرت طے کر لی جاتی ہے، تلاوت کے بعد صاحبِ مکان جب ڈھائی ہزار کی رقم دیتا ہے تو اس میں پانچ سو روپیہ مثلاً امام صاحب یا گروپ لیڈر رکھ لیتے ہیں، بقیہ رقم قارئین کے درمیان تقسیم کر دی جاتی ہے۔

مذکورہ کمیشن کی شکل جائز و ناجائز جاننے سے پہلے یہ واضح رہے کہ قرآن خوانی دو طرح کی ہے ایک خیر و برکت کے لیے مثلاً نئے گھر میں داخل ہوتے وقت، دکان کے افتتاح کے وقت وغیرہ، دوسرا ایصالِ ثواب کے لیے یعنی قرآن پڑھ کر میت کو بخشوانے کے لیے، اکثر اکابرینِ اہل علم کا مطلقاً فتوی یہی ہے کہ قرآن پڑھنے پر کسی بھی صورت میں اجرت لینا ناجائز ہے، چنانچہ آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتوی ہے:

> قرآن پاک کی تلاوت ایصال ثواب کے لئے ہو یا برکت کے لئے دونوں صورتوں میں یہ عبادتِ محضہ ہے، جس پر کسی قسم کا لین دین ہرگز جائز و درست نہیں؛ لہذا نئے گھر یا دکان کی افتتاح کے موقع پر برکت کے لیے یا کسی کے انتقال پر ایصال ثواب کے

لیے مدرسہ کے طلبہ کی قرآن خوانی پر مدرسہ کے لیے یا مدرسہ کے طلبہ کے لیے معاوضہ کا لین دین یا بالخصوص قرآن خوانی کرنے والوں کے لیے کھانے یا ناشتہ وغیرہ کا نظم کرنا ہرگز جائز ودرست نہیں، ایسی صورت میں تلاوت قرآن پاک پر نہ کوئی ثواب ملے گا اور نہ اس کی وجہ سے کوئی برکت حاصل ہوگی؛ بلکہ تلاوت قرآن پر لین دین کرنے والے سب لوگ سخت گنہ گار ہوں گے؛ کیونکہ یہ واضح طور پر قرآن پاک کی تلاوت کو پیسوں وغیرہ کے عوض بیچنا ہے جو بلا شبہ ناجائز ہے۔

”فَالْحَاصِلُ أَنَّ مَا شَاعَ فِي زَمَانِنَا مِنْ قِرَاءَةِ الْأَجْزَاءِ بِالْأُجْرَةِ لَا يَجُوزُ؛ لِأَنَّ فِيهِ الْأَمْرَ بِالْقِرَاءَةِ وَإِعْطَاءَ الثَّوَابِ لِلْآمِرِ وَالْقِرَاءَةَ لِأَجْلِ الْمَالِ، فَإِذَا لَمْ يَكُنْ لِلْقَارِئِ ثَوَابٌ لِعَدَمِ النِّيَّةِ الصَّحِيحَةِ فَأَيْنَ يَصِلُ الثَّوَابُ إِلَى الْمُسْتَأْجِرِ وَلَوْلَا الْأُجْرَةُ مَا قَرَأَ أَحَدٌ لِأَحَدٍ فِي هَذَا الزَّمَانِ بَلْ جَعَلُوا الْقُرْآنَ الْعَظِيمَ مَكْسَبًا وَوَسِيلَةً إِلَى جَمْعِ الدُّنْيَا - إِنَّا لِلّٰهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ“(۱)(۲)

البتہ کچھ اہل علم حضرات کی تحقیق دونوں میں فرق کی ہے کہ برکت کے لیے قرآن

---

(۱) ردالمحتار، کتاب الاجارہ، باب الاجارۃ الفاسدۃ ۹: ۷۷، ط مکتبہ زکریا دیوبند

(۲) آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند، فتوی نمبر: 49309

خوانی کرنا وظیفہ اور تعویذ بالقرآن (قرآنی آیت سے تعویذ لکھ کر دینا) یہ دم کر کے دینے کے حکم میں ہے، جس طرح تعویذ بالقرآن کی اجرت جائز ہے اسی طرح اس کی اجرت بھی جائز ہے، حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ نے سورہ فاتحہ سے ایک کافر سردار کو دم کیا اور وہ ٹھیک ہوگیا، جس کے عوض بکریاں موصول ہوئیں، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس پر نکیر بھی نہیں فرمائی:

”عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ أَنَّ نَفَرًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرُّوا بِمَاءٍ فِيهِمْ لَدِيغٌ أَوْ سَلِيمٌ فَعَرَضَ لَهُمْ رَجُلٌ مِنْ أَهْلِ الْمَاءِ فَقَالَ هَلْ فِيكُمْ مِنْ رَاقٍ إِنَّ فِي الْمَاءِ رَجُلًا لَدِيغًا أَوْ سَلِيمًا فَانْطَلَقَ رَجُلٌ مِنْهُمْ فَقَرَأَ بِفَاتِحَةِ الْكِتَابِ عَلَى شَاءٍ فَبَرَأَ فَجَاءَ بِالشَّاءِ إِلَى أَصْحَابِهِ فَكَرِهُوا ذَلِكَ وَقَالُوا أَخَذْتَ عَلَى كِتَابِ اللَّهِ أَجْرًا حَتَّى قَدِمُوا الْمَدِينَةَ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ أَخَذَ عَلَى كِتَابِ اللَّهِ أَجْرًا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ أَحَقَّ مَا أَخَذْتُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا كِتَابُ اللَّهِ“(۱)

جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن کے سابقہ فتاویٰ میں مفتی رضاء الحق صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

”بصورتِ مسئولہ اگر ختمِ قرآنِ کریم کسی مکان میں برکت یا کسی بیمار

(۱) صحیح بخاری، کتاب الطب، باب رقیۃ العین

کی صحت کے لیے ہے تو اس پر رقم مقرر کرنا یا بغیر مقرر کیے ہوئے لینا جائز ہے اور یہ حدیث سے ثابت ہے کہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اجمعین نے بیمار کو دم کرنے پر تیس بکریوں کا ریوڑ مقرر کیا تھا، آں حضور صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے بھی انکار نہیں فرمایا تھا، بلکہ اس کو نافذ فرمادیا تھا، اس طرح کے دو واقعات بندہ کی نظر سے بحوالۂ احادیث گزرے ہیں، اس سے معلوم ہوا کہ جو ختم شفاءِ مریض یا برکت کے لیے ہو تو اس پر روپیہ مقرر کرنا جائز ہے، بغیر مقرر کیے اگر دے دیے جائیں اور جھگڑا اور اختلاف اور نزاع نہ ہو تو جائز ہے، لیکن اگر نزاع ہو اور ختم پڑھنے کے بعد کھینچا تانی ہو تو یہ عمل جائز نہیں، بلکہ دین اور قرآن کا استخفاف اور بے ادبی ہے الخ"(۱)

کتاب النوازل میں ہے:

ایصالِ ثواب کے لئے قرآنِ پاک پڑھ کر اُجرت لینا یا اس کے عوض کھانا کھانا جائز نہیں؛ البتہ ثواب کے علاوہ کسی اور مقصد مثلاً بیماری سے شفا وغیرہ کے لئے قرآن پڑھ کر اگر کوئی شخص بخوشی کھانا کھلائے تو اس کی گنجائش ہے۔

يجوز أخذ المال عليه وإن كانت الرقية بقراءة قرآن أو علاج غيره كوضع ترياق أو بما أشبه ذلك؛

(۱) کتبہ: رضاء الحق 24/1/1402، جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتویٰ نمبر: 144105200007

لأن ذٰلك ليس المراد منه القربة والثواب۔(۱)

اس تفصیل کا حاصل یہ ہوا کہ برکت کے لیے قرآن خوانی یا ختمِ قرآن پر بمطالبہ یا بلا مطالبہ اجرت، شیرینی یا دعوت وغیرہ وصول کرنا جائز ہے، جن احادیث یا فقہی عبارات سے مطلق قرآن خوانی کی اجرت کو منع کیا گیا وہ تمام ایصالِ ثواب کی قرآن خوانی سے متعلق ہیں اس میں کوئی ایسی دلیل نہیں مل سکی جس سے یہ ثابت ہوتا ہو کہ برکت کے لیے کی جانے والی قرآن خوانی پر بھی اجرت لینا جائز نہیں، اس لیے طیبِ نفس کے ساتھ مذکورہ صورت میں رقم، دعوت، ہدیہ وغیرہ کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

رہی بات محض ایصال ثواب کے لیے قرآن خوانی کی تو ظاہر ہے وہاں ثواب پہنچانا مقصود ہے، وظیفہ اور جھاڑ پھونک مقصود نہیں اس لیے اس کی اجرت لینا خواہ کسی بھی شکل میں ہو جائز نہیں، علامہ شامیؒ نے اس پر ایک مستقل رسالہ تصنیف فرمایا ہے: ''شفاء العليل و بل الغليل فی حكم الوصية بالختمات والتهاليل'' اس میں آپ نے اس مسئلہ پر بالتفصیل کلام فرمایا ہے اور عدم جواز پر چند احادیث ذکر فرمائی؛ مثلاً:

''قال رسول الله ﷺ اقرئوا القرآن ولا تاكلوا به ولا تجفوا عنه ولا تغلوا فيه ولا تستكثروا به''(۲)

لیکن فی زمانںا جواز کی شکل کو اختیار کیا جائے تو قاری حضرات ایصالِ ثواب کی قرآن خوانی کی اجرت کو بھی جائز کر لیتے ہیں، جبکہ وہ شکل تقریباً تمام اہل علم کے نزدیک جائز نہیں؛ بلکہ کئی خرابیوں کی وجہ سے ممنوع اور قابل ترک ہے، جن میں خود قاری حضرات کی خیانت بھی

---

(۱) مجموعۃ رسائل ابن عابدین ۱/ ۱۵۷، فتاویٰ محمودیہ ۵/ ۳۲۸-۳۲۹ میرٹھ، بحوالہ کتاب النوازل ۱۲/ ۴۴۲

(۲) مستفاد از: فتاویٰ زکریا ۲/ ۶۶۳

شامل ہے، ان سب وجوہات کی وجہ سے ممکن ہے کہ قاری حضرات کہیں عدمِ جواز کی شکل کو جواز کی شکل تک نہ پہنچادے، نیز اختلاف کی صورت میں مختلف فیہ امر سے احتراز ہی اولی وافضل ہے کہ برکت والی قرآن خوانی کی اجرت سے بھی بچا جائے، کتاب النوازل میں ہے:

ایصالِ ثواب وحصول برکت کے لئے ختم قرآن پر اُجرت لینا خواہ معروف ہو یا غیر معروف ناجائز اور حرام ہے؛ البتہ علاج کے مقصد سے شفاء کے لئے پڑھنے پر اُجرت لینے کی گنجائش ہے، جیسا کہ بعض صحابہ نے جھاڑ پھونک کر اُجرت لی ہے، اور نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے اس پر نکیر نہیں فرمائی۔

’’عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَتَوْا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَقْرُوهُمْ فَبَيْنَمَا هُمْ كَذَلِكَ إِذْ لُدِغَ سَيِّدُ أُولَئِكَ فَقَالُوا هَلْ مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَاقٍ فَقَالُوا إِنَّكُمْ لَمْ تَقْرُونَا وَلَا نَفْعَلُ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعْلًا فَجَعَلُوا لَهُمْ قَطِيعًا مِنَ الشَّاءِ فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِأُمِّ الْقُرْآنِ وَيَجْمَعُ بُزَاقَهُ وَيَتْفِلُ فَبَرَأَ فَأَتَوْا بِالشَّاءِ فَقَالُوا لَا نَأْخُذُهُ حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَأَلُوهُ فَضَحِكَ وَقَالَ وَمَا أَدْرَاكَ أَنَّهَا رُقْيَةٌ

خُذُوهَا وَاضْرِبُوا لِي بِسَهْمٍ"۔(۱)

خلاصہ یہ ہے کہ زیرِ بحث مسئلہ میں جب قرآن خوانی پر ہی اجرت درست نہیں تو اس پر کمیشن وصول کرنا بھی درست نہیں، امرِ مذموم کی اجرت درست نہیں تو اس میں معاونت بھی درست نہیں ہوگی؛ نیز جس صورت میں قرآن خوانی کی اجرت درست معلوم ہوتی ہے، اس میں امام یا گروپ لیڈر معاملہ کرتے وقت اپنی بروکری طے نہیں کرتا ہے، نہ فیصداً نہ متعین رقم، بلکہ ایسا ظاہر کیا جاتا ہے کہ وہ محض سامنے والے کی خیر خواہی میں بلا معاوضہ کر رہا ہے اور یہ بات خود کمیشن کے جواز کو باطل کر دیتی ہے۔ واللہ اعلم بالصواب۔

کمیشن پر چرم قربانی جمع کرنے کا حکم

☆بعض دینی ادارے اپنے ملازمین/ یا دیگر افراد وطلبہ سے چرم قربانی جمع کرنے کے لئے اس طرح معاملہ کرتے ہیں کہ ملازمین لوگوں سے چرم جمع کر کے ادارے تک پہنچائیں، ادارے تک پہنچانے کے سارے مصارف مثلاً گاڑی کا کرایہ، چٹائی، تھیلا اور ٹوکری وغیرہ ملازمین کے ذمہ ہے، ادارہ ہر ملازم کے لئے اس کی جمع کردہ کھالوں کے تناسب سے اجرت مقرر کرتا ہے، مثلاً کھال کا بیس فیصد جتنا بنتا ہے اس قدر کمیشن ادارہ ملازم کو دے گا۔

اس سلسلے میں چند باتیں ملحوظ رہیں، کمیشن پر کھالیں جمع کرنا؛ مندرجہ ذیل وجوہ کی بناء پر درست نہیں ہے:

۱۔ کمیشن پر چرم وصولی میں حاجۃ الناس نہیں ہے؛ اس لیے کہ کمیشن ملازم کے بغیر بھی چرم وصولی ہو جاتی ہے؛ جب کہ کمیشن کا جواز اس وقت ہے کہ جب لوگوں کو ایسی سخت

---

(۱) صحيح البخاري، حديث ۵۵۱۲

ضرورت پیش آجائے کہ اگر کمیشن پر چرم وصولی نہ کی گئی تو چرم وصول ہی نہ ہو؛ حالاں کہ ایسا نہیں ہے؛ بلکہ کمیشن کے بغیر بھی چرم وصولی ممکن ہے بلکہ آج کل تو کمیشن کے بغیر ہی عموماً چرم وصولی ہوتی ہے؛ اس لیے کہ چرم کے دام کم ہوگئے ہیں، جس کی بناء پر کمیشن پر ملازم رکھنا ممکن نہیں رہا؛ لہذا حاجۃ الناس نہ ہونے کی وجہ سے کمیشن پر چرم وصولی جائز نہیں ہے۔

۲۔ کمیشن پر کام کرنے والے کا بذاتِ خود کام کو انجام دینے پر قادر ہونا شرط ہے، کمیشن پر قربانی کی کھالیں وغیرہ جمع کرنے کے معاملے میں بروکر (ملازم) کا عمل دوسرں مثلاً چرم دینے والوں کے عمل پر موقوف ہے، وہ دیں گے تو یہ لائے گا ورنہ نہیں اور قادر بقدرۃ الغیر بحکم عاجز ہوتا ہے۔

۳۔ کمیشن پر چرم وصول کرنے کی مقدار بھی مجہول ہے، اگر بروکر (ملازم) کا چرم وصولی کے سلسلے میں لوگوں سے ملنا، وصولی میں جدوجہد کرنا، ترغیب وتشہیر وغیرہ طے نہیں کیا کہ روزانہ کتنے لوگوں سے ملے گا، جس کی وجہ سے اصل معقود علیہ (منفعتِ اجیر) مجہول ہے، اس جہالت کی وجہ سے عقد فاسد ہوجاتا ہے۔

خلاصہ یہ کہ کمیشن پر چرم وصولی کرنے والا شرعاً، نہ تو نفس عقد یا وصولی پر بذاتِ خود قادر ہے اور نہ ہی اس کی محنت، محدود و متعین ہے بلکہ کلیۃ مجہول ہے۔

۴۔ فقہائے کرام نے اس بات کی شرط لگائی ہے کہ معاملہ (اجارہ) درست ہونے کے لیے کمیشن پر رکھنے والے فرد یا ادارے کا معاملہ کرتے وقت کمیشن دینے پر قادر ہونا بھی ضروری ہے، جبکہ یہاں کمیشن دینے کی قدرت بروکر کے چرم لانے کے بعد ہوتی ہے۔

۵۔ نیز یہاں اجرت (کمیشن) اجیر (بروکر) ہی کے عمل سے ہے، جبکہ حدیث ''قفیز طحان'' میں اس طرح معاملہ کرنے کو صاف منع کیا گیا ہے، یعنی معاملہ میں اجرت (کمیشن)

جو کہ اجیر (بروکر) کا حق ہے وہ اسی اجیر ہی کے عمل پر موقوف ہے، جبکہ وہ احد المتعاقدین بھی ہے، یعنی وہ اپنے عمل کے ذریعے خود اپنی اجرت وصول کر رہا ہے۔

۶۔ اجرت (کمیشن) بھی مجہول ہے، یعنی کمیشن پر کھالیں جمع کرنے کے معاملہ میں یہ معلوم اور متعین نہیں کہ کتنی وصولی ہوگی، بطور اجرت اس کا فیصدی حصہ مثلاً بیس یا دس فیصد بھی مجہول؛ بلکہ موہوم ہے، کیونکہ ممکن ہے کہ کم وقت میں زیادہ وصولی ہو اور ممکن ہے کہ زیادہ وقت میں کم وصولی ہو یا وصولی ہی نہ ہو۔

حاصل یہ کہ کمیشن پر کھالیں جمع کرنے کے معاملے میں جہالتِ منفعت یا جہالتِ اجرت یا دونوں پائے جاتے ہیں، نیز قفیز طحان والی حدیث کے خلاف بھی ہے، اس لیے یہ معاملہ درست نہیں ہے۔

(وَلَوْ)(دَفَعَ غَزْلًا لِآخَرَ لِيَنْسِجَهُ لَهُ بِنِصْفِهِ) أَيْ بِنِصْفِ الْغَزْلِ (أَوْ اسْتَأْجَرَ بَغْلًا لِيَحْمِلَ طَعَامَهُ بِبَعْضِهِ أَوْ ثَوْرًا لِيَطْحَنَ بُرَّهُ بِبَعْضِ دَقِيقِهِ) فَسَدَتْ فِي الْكُلِّ؛ لِأَنَّهُ اسْتَأْجَرَهُ بِجُزْءٍ مِنْ عَمَلِهِ، وَالْأَصْلُ فِي ذَلِكَ نَهْيُهُ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عَنْ قَفِيزِ الطَّحَّانِ وَقَدَّمْنَاهُ فِي بَيْعِ الْوَفَاءِ.(۱)

نوٹ: مذکورہ علتیں دوسرے مسائل میں بھی پائے جاتے ہیں؛ لیکن اُن مسائل میں فقہائے کرام نے جواز کا حکم لگایا ہے اور اس مسئلہ یعنی مدرسہ کا چرم اور چندہ وغیرہ کمیشن پر

---

(۱) الدر المختار مع رد المحتار ۶:۵۶/

وصول کرنے کی صورت پر عدمِ جواز کا حکم لگایا ہے، اس کی وجہ یہ ہے کہ اُن دوسرے مسائل میں حاجۃ الناس اور امت کی ضرورت پائی جاتی ہے جس کی بناء پر دوسرے مسائل میں مذکورہ علتیں پائے جانے کے باوجود جواز کا حکم لگایا گیا؛ جب کہ مدارس کے مذکورہ مسائل میں حاجت الناس نہیں پائی جاتی ہے اور دوسری شرعی قباحتیں بھی پائی جاتیں ہیں، اس لیے مدارس کے ان مسائل پر عدمِ جواز کا حکم علی حالہ باقی رکھا گیا۔

فائدہ: کمیشن پر قربانی کی کھالیں جمع کرنے کی صحیح صورت یہ ہے کہ منتظمِ مدرسہ وغیرہ، ملازمین کے لئے فی یوم کے حساب سے اجرت متعین کرلیں اور اس کے بعد کھال لانے پر الگ سے ایک متعین رقم بطور انعام مقرر کردی جائے، اس طرح یہ معاملہ درست ہوسکتا ہے۔

”وَالْحِیلَةُ أَنْ یَفْرِزَ الْأَجْرَ أَوَّلًا أَوْ یُسَمِّیَ قَفِیزًا بِلَا تَعْیِینٍ ثُمَّ یُعْطِیَهُ قَفِیزًا مِنْهُ فَیَجُوزُ“(۱)

کمیشن پر چندہ کرنا

☆ کمیشن لے کر کسی ادارہ کے لیے چندہ جمع کرنے کے متعلق آن لائن دارالافتاء دار العلوم دیوبند کا فتوی ہے:

(۱) کمیشن پر سفیر سے چندہ کروانا جائز نہیں۔ (۲) تنخواہ پر سفیر رکھ کر ایک متعینہ مقدار سے زائد چندہ کرنے پر کچھ انعام مقرر کردیا جائے تاکہ ترغیب ہو جائے اور انعام فیصد کے اعتبار سے بھی مقرر کر سکتے ہیں۔ (۳) چندہ کے کام کی بناء امانت اور دیانت پر

(۱) مستفاد: دارالافتاء جامعۃ الرشید کراچی، فتوی نمبر: 53320

ہے؛ لہٰذا ایسے شخص کو یہ کام سپرد ہی نہ کیا جائے جس کے بارے میں یہ اندیشہ ہو کہ وہ کام کئے بغیر ہی تنخواہ وصول کر لے گا۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔(۱)

☆تفصیل اس کی یہ ہے کہ اجارہ میں اجرت اور عمل دونوں کا معلوم و متعین ہونا ضروری ہے، دونوں میں سے کسی ایک کی بھی جہالت اجارہ کو فاسد کر دیتی ہے۔

''(تَفْسُدُ الْإِجَارَةُ بِالشُّرُوطِ الْمُخَالِفَةِ لِمُقْتَضَى الْعَقْدِ فَكُلُّ مَا أَفْسَدَ الْبَيْعَ) مِمَّا مَرَّ (يُفْسِدُهَا) كَجَهَالَةِ مَأْجُورٍ أَوْ أُجْرَةٍ أَوْ مُدَّةٍ أَوْ عَمَلٍ''(۲)

نیز اجیر کے عمل سے حاصل ہونے والی چیز سے اجرت مقرر کرنا بھی جائز نہیں:

''(وَلَوْ) (دَفَعَ غَزْلًا لِآخَرَ لِيَنْسِجَهُ لَهُ بِنِصْفِهِ) أَيْ بِنِصْفِ الْغَزْلِ (أَوْ اسْتَأْجَرَ بَغْلًا لِيَحْمِلَ طَعَامَهُ بِبَعْضِهِ أَوْ ثَوْرًا لِيَطْحَنَ بُرَّهُ بِبَعْضِ دَقِيقِهِ) فَسَدَتْ فِي الْكُلِّ؛ لِأَنَّهُ اسْتَأْجَرَهُ بِجُزْءٍ مِنْ عَمَلِهِ، وَالْأَصْلُ فِي ذَلِكَ نَهْيُهُ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عَنْ قَفِيزِ الطَّحَّانِ''(۳)

ایسے ہی کمیشن کا مسئلہ حاجۃ الناس اور ضرورت کی بناء پر جائز قرار دیا گیا اور مدرسہ

(۱) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 169365

(۲) الدرالمختار مع ردالمحتار، کتاب الاجارہ ۷/ ۶۴

(۳) الدرالمختار مع ردالمحتار، کتاب الاجارہ ۷/ ۷۸

کے چندہ کے اس مسئلہ میں یہ ضرورت نہیں پائی جاتی ہے، اس لیے فیصدی کمیشن پر چندہ کے معاملہ میں یہ چاروں خرابیاں پائی جاتی ہیں؛ اس لیے کمیشن پر چندہ کرنا یا کرانا (اور اس کے لیے سفیر کا تقرر کرنا) شرعاً درست نہیں، چندہ کی جائز صورت یہ ہے کہ اوقاتِ کارکردگی کی تعیین کے ساتھ ماہانہ تنخواہ پر سفیر کا تقرر کیا جائے اور سفیر کو چاہیے کہ محنت اور دیانت داری کے ساتھ مفوضہ ذمہ داری انجام دینے کی کوشش واہتمام کرے۔

"وَشَرْطُهَا كَوْنُ الْأُجْرَةِ وَالْمَنْفَعَةِ مَعْلُومَتَيْنِ؛ لِأَنَّ جَهَالَتَهُمَا تُفْضِي إِلَى الْمُنَازَعَةِ."(۱)

اگر کوئی سفیر تنخواہ کے طور پر کوئی متعینہ رقم طے کرتا ہے اور ذمہ داران مدرسہ کی نظر میں حسب مصالح مدرسہ مناسب رقم ہوتی ہے اور اس سے کمیشن وغیرہ کا معاملہ نہیں ہوتا تو اس میں کچھ حرج نہیں۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔(۲)

کمیشن پر چندہ کرنے کے عدم جواز کی وجوہات

☆ ۱۔ دلالی کی اجرت کو فقہاء رحمۃ اللہ علیہم نے کثرتِ تعامل اور حاجۃ الناس کی وجہ سے خلافِ قیاس جائز قرار دیا ہے؛ لیکن کمیشن پر چندہ کرنے کا معاملہ کثرتِ تعامل اور حاجۃ الناس نہ ہونے کی بناء پر قیاس اور شرعی قواعد کے موافق بدستور ناجائز ہے۔

۲۔ اجیر کا بنفسہ قادر علی العمل نہ ہونا، جبکہ صحت اجارہ کے لئے بوقت عقد اجیر کا بنفسہ قادر علی العمل ہونا شرط ہے اور دلالی اور کمیشن پر چندہ کرنے کے معاملے میں اجیر کا عمل

(۱) الدر المختار مع رد المحتار، کتاب الاجارہ ۷/ ۹، ط: مکتبہ زکریا دیو بند

(۲) دار الافتاء، دار العلوم دیو بند، فتوی نمبر: 166470

دوسروں مثلاً خریداروں اور چندہ دینے والوں کے عمل پر موقوف ہے اور قادر بقدرۃ الغیر بحکم عاجز ہوتا ہے۔

۳۔ جہالتِ منفعت: اگر اجیر کا عمل چندہ وصولی کرنے کے سلسلے میں لوگوں سے ملنا اور اس بارے میں جدوجہد کرنا مثلاً ترغیب وتشہیر وغیرہ ہو تو بھی چونکہ یہ طے اور مقرر نہیں کہ اجیر روزانہ کتنے لوگوں سے ملے گا اس لئے اصل معقود علیہ [منفعتِ اجیر] مجہول ہے، غرض یہ کہ اجیر شرعاً، نہ تو نفس عقد یا وصولی پر بنفسہ قادر ہے اور نہ ہی اس بارے میں اس کی جد وجہد محدود ومتعین ہے؛ بلکہ کلیۃ مجہول ہے۔

۴۔ اجرت کا اجیر ہی کے عمل سے ہونا، جو کہ حدیثِ قفیزِ طحان کی وجہ سے ممنوع ہے اور علت اس ممانعت کی مستاجر کا بوقت عقد ادائے اجرت پر بنفسہ قادر نہ ہونا ہے جبکہ حسب تصریح فقہاء رحمۃ اللہ علیہم بوقت عقد مستاجر کا ادائے اجرت پر بنفسہ قادر ہونا صحت اجارہ کے لئے شرط ہے۔

۵۔ جہالتِ اجرت: کمیشن پر چندہ کرنے کے معاملہ میں ایک مزید اضافی وجۂ فساد ہے جو جہالتِ اجرت ہے؛ چونکہ یہ بھی معلوم اور متعین نہیں کہ کتنی وصولی ہوگی لہذا بطور اجرت اس کا فیصدی حصہ [مثلاً بیس یا دس فیصد] بھی مجہول ہے بلکہ موہوم ہے اس لئے کہ ممکن ہے کہ کم وقت میں زیادہ وصولی ہو اور یہ بھی ممکن ہے کہ زیادہ وقت میں کم وصولی ہو یا ہو ہی نہیں۔

حاصل یہ کہ کمیشن پر چندہ کرنے کے معاملے میں وجوہِ فساد قفیز طحان کے فساد سے زائد بھی ہیں اور شدید بھی، زائد تو اس لئے کہ قفیز طحان میں جہالتِ منفعت یا جہالتِ اجرت میں سے کوئی ایک بھی نہیں؛ جبکہ مذکورہ معاملہ میں یہ دونوں وجوہِ فساد بھی موجود ہیں جیسا کہ

پہلے لکھا جاچکا۔

اور شدید اس لئے کہ قفیز طحان کے معاملہ میں مستاجر کا ادائے اجرت پر قادر بقدرۃ الغیر ہونا اتنی شدید وجہ ٔ فساد نہیں؛ جبکہ صورت مذکورہ میں مستاجر ادائے اجرت پر کسی طرح بھی قادر نہیں ہے؛ نیز قفیزِ طحان کے معاملہ میں اجیر جو کہ احد المتعاقدین ہے عمل پر قادر ہوتا ہے قدرۃ الغیر کے بغیر؛ جب کہ صورتِ مذکورہ میں اجیر کو عمل پر [جو کہ اصل اور معقود علیہ بھی ہے] کسی قسم کی قدرت نہیں بلکہ اس میں وہ ایسے غیر کا محتاج ہے جو احد المتعاقدین بھی نہیں لہذا اس صورت میں اجیر قادر علی العمل بقدرۃ الغیر ہونے کی وجہ سے بحکم عاجز ہے۔

اور اسی وجہ الفرق اور شدتِ فساد کی وجہ سے احسن الفتاوی میں اس کو اجارہ باطلہ قرار دے کر اس کی اجرت کو حرام قرار دیا ہے، البتہ دیگر کتب فتاوی مثلا امداد الفتاوی اور فتاوی محمودیہ میں اس کو اجارہ فاسدہ قرار دیا گیا ہے۔

لہذا اجارہ فاسدہ کی صورت میں استیفائے منافع [چندہ وصولی] کے بعد اجیر کو اجرت ملنے کے متعلق فقہاء کے دو قول ہیں: (الف) اجارہ فاسدہ میں اجیر اجرتِ مثل کا مستحق ہوگا، جیسا کہ فتاوی ہندیہ(۱) وغیرہ میں مذکور ہے۔(ب) اجارہ فاسدہ میں اجیر [ملازم] اجرت مثل اور اجر مسمی میں سے اقل کا مستحق ہوگا؛ جیسا کہ ہدایہ(۲) میں مذکور ہے۔

پہلے قول کے مطابق جامعہ علوم اسلامیہ بنوری ٹاؤن نے فتوی دیا ہے(۳) اور دوسرے

---

(۱) فتاوی ہندیہ ۴/۴۴۱، دار الفکر

(۲) ہدایہ مع فتح القدیر ۹/۱۱۰، دار الفکر

(۳) جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر:144208201202

قول کے مطابق دارالافتاء جامعۃ الرشید نے فتویٰ دیا ہے۔(۱)

باقی کمیشن پر چندہ یا قربانی کی کھالیں جمع کرنے کے معاملہ کو دلالی پر قیاس نہیں کیا جاسکتا اس لئے کہ دلالی ایک ایسا معاملہ ہے کہ جس کی معاملات میں متعاقدین یا ان میں سے ایک کو کثرت سے حاجت اور ضرورت پڑتی رہتی ہے جبکہ کمیشن پر چندہ یا قربانی کی کھالیں جمع کرنے کا معاملہ ایسا نہیں۔

”رجل أمر سمساراً ليشترى له الكرابيس أو دلالاً ليبيع له هذه الأثواب بدرهم لا تجوز هذه الإجارة لأن البيع لا يتم بالدلال وإنما يتم به والمشترى ولا يدرى متى يجيء المشترى فإن ذكر لذلك وقتاً إن ذكر الوقت أولاً ثم الأجرة بأن قال استأجرتك اليوم بدرهم على أن تبيع لى كذا وتشترى جاز فإن ذكر الأجرة أولاً ثم الوقت بأن قال استأجرتك بدرهم اليوم على أن تبيع لى كذا وتشترى لا يجوز وهذه ومسألة تذرية الكدس سواء وإذا فسدت الإجارة وعمل وأتم العمل كان له أجر مثله على ما هو العرف فى أهل ذلك العمل وذكر مُحَمَّد رَحِمَهُ اللهُ تَعَالَى الحيلة فى

---

(۱) دارالافتاء جامعۃ الرشید کراچی، فتویٰ نمبر: 53320

استئجار السمسار وقال يأمره أن يشترى شيئاً
معلوماً أو يبيع ولا يذكر له أجراً أولاً ثم بواسيه
بشيء إما هبة أو جزاء لعمله فيجوز ذلك لماس
الحاجة كما جاز دخول الحمام بأجر غير مقدر ثم
يعطى الأجر عند الخروج وكذا شرب الرجل الماء
من السقاء ثم يعطى له فأساً أو شيئاً وكذا
الختان والحجام * وإذا أخذ السمسار أجر مثله هل
يطيب له ذلك اختلفوا فيه قال الشيخ الإمام
المعروف بخواهر زاده يطيب له ذلك وهكذا عن
غيره وإليه أشار مُحَمَّد رَحِمَهُ اللهُ تَعَالَى فى الكتاب
وهو نظير ما لو اشترى شيئاً شراء فاسداً فهلك
المبيع عنده وأخذ البائع قيمته طابت القيمة
للبائع وقال بعضهم لا يطيب للدلال والسمسار
اجر مثله لأنه مال استفاد بعقد فاسد هذا إذا
أمر السمسار بالبيع والدلال بالشراء ولم يذكر
له وقتاً أما إذا ذكر له وقتاً بأن قال استأجرتك
اليوم بدرهم على أن تبيع لى هذه الأثواب أو
تشترى لى كذا حتى جازت الإجارة كان له المسمى

فیطیب لہ عند الکل"(۱)

فائدہ: کمیشن پر چندہ کرنے کے کے معاملے کی صحیح صورت یہ ہے کہ منتظمین، ملازمین کے لئے فی یوم کے حساب سے اجرت متعین کرلیں اور اس کے بعد فی کھال کے لانے پر ایک متعین رقم بطور انعام مقرر کردی جائے، اس طرح یہ معاملہ درست ہوسکتا ہے۔

"وَالْحِيلَةُ أَنْ يَفْرِزَ الْأَجْرَ أَوَّلًا أَوْ يُسَمِّي قَفِيزًا بِلَا تَعْيِينٍ ثُمَّ يُعْطِيَهُ قَفِيزًا مِنْهُ فَيَجُوزُ"(۲)

ملازم کو چندہ کرنے پر انعام دینا

☆ آج کل جن مدارس میں چندہ کیا جاتا ہے، تو ذمہ دارانِ مدرسہ سفراء حضرات کو کچھ فیصد دیتے ہیں، کسی جگہ پر بیس اور کسی جگہ پر دس اور کسی جگہ پر پانچ فیصد دیتے ہیں، اور اسکے علاوہ سفراء کو سفر خرچ اور ماہانہ تنخواہ بھی دیتے ہیں۔

جو شخص مدرسہ کا باضابطہ ملازم ہے، اور وہ چندہ میں اچھا کارنامہ انجام دیتا ہے، تو اس کو حسن کارکردگی کی وجہ سے شرح فیصد متعین کرکے بطور انعام مقررہ تنخواہ سے زائد دینا شرعاً جائز اور درست ہے، تنخواہ مقرر کئے بغیر صرف کمیشن طے کرنا اصول شرع کے خلاف ہے جیسا کہ پیچھے گزر چکا، اس لئے کہ یہ اجارۂ فاسدہ ہے، جو کہ جائز نہیں ہے؛ البتہ تنخواہ دار ملازم کیلئے فیصدی انعام مقرر کیا جائے تو جائز ہے، اس سے جدوجہد اور تندہی سے کام کرنے کا مقصد بھی حاصل ہوجاتا ہے۔

(۱) الفتاوی الخانیۃ ۲:۰/۱۷

(۲) مستفاد: دارالافتاء جامعۃ الرشید کراچی، فتوی نمبر: 53320

[۱] لیکن یہ انعام اور تنخواہ دونوں ملاکر وصول شدہ چندہ کے نصف سے کم ہی ہونا شرط ہے اور نصف سے کم میں کوئی بھی مقدار حسب صوابدید متعین کی جاسکتی ہے، اسلئے کہ نصف یا اس سے زائد امیر کی طرف سے مقرر کردہ عاملین کو دینا بھی جائز نہیں ہے، اس کو حضرات فقہاء نے ان الفاظ میں واضح کردیا ہے۔

”لَكِنْ لَا يُزَادُ عَلَى نِصْفِ مَا قَبَضَهُ“(۱)

[۲] نیز ناجائز ہونے کے ساتھ ساتھ کمیشن میں نصفا نصفی کی بات کرنا انتہائی غلط طریقہ ہے، چندہ دہندگان کو اس کا علم ہوجائے تو ایک پیسہ کا چندہ نہیں دیں گے اس لئے کہ چندہ دہندگان مدرسہ کیلئے چندہ دیتے ہیں اور وصول کرنے والا اس کا آدھا لے جائے گا تو مدرسہ کو کیا ملے گا، اس میں چندہ دہندگان کو سخت ترین دھوکہ میں رکھنا لازم آتا ہے، جو قطعی طور پر جائز نہیں ہے۔

[۳] اس میں اس بات کا بھی خیال رکھا جائے کہ چندے کا پیسہ مدرسہ کے دفتر میں جمع ہونے سے پہلے اس پیسے سے انعام نہ لیا جائے؛ بلکہ سارا کا سارا پیسہ مدرسہ میں جمع ہونا ضروری ہے، اس کے بعد جو کچھ بھی انعام حسن کارکردگی کی وجہ سے دیا جائے وہ مدرسہ کے دفتر سے دینا ضروری ہے، تاکہ حدیث قفیز طحان کی مخالفت لازم نہ آئے۔

[۴] زکوٰۃ کی رقم وصول کرکے تملیک سے قبل اسمیں سے خرچ نہ کریں بلکہ خرچ کیلئے مدرسہ سے علی الحساب پیشگی رقم لے لیا کریں، اور زکوٰۃ کی وصول شدہ رقم اولاً مکمل مدرسہ میں جمع کردیں، پھر مدرسہ کے فنڈ سے اپنا حساب صاف کرلیا کریں، ورنہ تملیک فقراء کی

---

(۱) شامی، کتاب الزکاۃ، باب المصرف، زکریا دیوبند ۳/۲۸۶

شرط فوت ہوجاتی ہے، اور تملیک اداء زکوٰۃ کیلئے شرط ہے، زکوٰۃ کی ادائیگی خطرے میں پڑجاتی ہے، نیز زکوٰۃ کی رقم غیر مستحقین کو پہونچ جائے گی۔

"وَيُشْتَرَطُ أَنْ يَكُونَ الصَّرْفُ تَمْلِيكًا" (۱)

[۵] اگر مدرسہ میں ایسا کوئی ضابطہ نہیں بنا ہے تو نہیں دے سکتا اور اگر ضابطہ بنا ہے تو دے سکتا ہے، نیز اگر ضابطہ بنا ہوا نہیں ہے اور دینا چاہتا ہے، تو فوری طور پر مجلس شوریٰ عاملہ کی میٹنگ میں یہ بات پاس کر لینے کے بعد دیا جاسکتا ہے یا اگر پہلے سے طے نہیں کیا ہے، اور تنخواہ دار ملازم ہے تو حسن کارکردگی کی وجہ سے ہزار میں سو روپیہ دینا جائز ہے، لیکن معلمین کو منتظم کا پرسینٹ کے حساب سے دینا درست اور جائز نہیں ہے۔

[۶] انعام مجہول نہ ہو جیسے یہ کہنا کہ دس ہزار سے کم پر ایک ہی تنخواہ ملے گی اور دس ہزار سے زیادہ پر دوگنی تنخواہ ملے گی یہ بات درست نہیں ہے، اس لئے کہ اس میں اجرت مجہول ہے، بلکہ یوں درست ہے، دس ہزار تک وصول کریں گے تو ایک تنخواہ تو ملے گی؛ لیکن اس سے زیادہ کی صورت میں پانچ فیصد یا دس فیصد انعام مل سکتا ہے، دارالعلوم دیوبند اور مدرسہ شاہی وغیرہ بڑے اداروں میں بھی تنخواہ دار ملازمین کو حسن کارکردگی پر فیصدی انعام دیا جاتا ہے اور جہاں کمیشن کو ناجائز کہا جاتا ہے، وہ اس صورت میں ہے کہ جب کوئی تنخواہ متعین نہ ہو اسلئے کہ معاملۂ اجارہ میں اجرت کا متعین ہونا شرط ہے، اور یہاں اجرت مجہول ہے، چنانچہ جو شخص مدرسہ کا باضابطہ ملازم نہ ہو تو پھر اجارۂ فاسدہ کی وجہ سے شرح فیصد متعین کر کے صرف انعام کو اجرت قرار دینا جائز نہ ہوگا، کیونکہ اجارہ کے صحیح ہونے کیلئے

---

(۱) شامی، زکریا دیوبند ۳/ ۲۹۱

اجرت کا متعین ہونا شرط ہے، لہٰذا کمیشن کا یہ طریقہ جواز کے دائرہ میں نہیں آسکتا ہے، علامہ علاء الدین حصکفیؒ درمختار میں تحریر فرماتے ہیں:

"وَشَرْطُهَا كَوْنُ الْأُجْرَةِ وَالْمَنْفَعَةِ مَعْلُومَتَيْنِ"

الخ(۱)

سال میں پچاس ہزار روپئے کے وصولیابی کی شرط پر سفیر کی تنخواہ مقرر کرنا

☆ بعض مدرسہ والے سفیر کو ملازمت پر رکھتے ہیں، اس کا کوئی کمیشن نصف یا ثلث یا ربع متعین تو نہیں کرتے مگر یہ کہتے ہیں کہ آپ کی تنخواہ مثلاً ماہانہ ۳۵۰۰/روپیہ ہوگی، مگر رمضان کے مہینہ میں آپ کو پچیس ہزار اور مزید پچیس ہزار بقیہ سال میں گویا کہ پورے سال میں مدرسہ کو پچاس ہزار روپیہ موصول ہونا چاہیے، اگر رمضان میں وصول ہونے والی رقم طے شدہ رقم سے کم رہی تو بقیہ سال میں اسکو پورا کردیں، اس طرح مدرسہ کے چندہ کیلئے ایک سال میں پچاس ہزار روپیہ کی وصولیابی کی شرط پر سفیر کی تنخواہ مقرر کرنا کہ اتنا وصول ہوگا تو ہی تنخواہ کا حقدار ہوگا؛ ورنہ نہیں، یہ صورت جائز نہیں ہے۔

ہاں البتہ اگر اس طرح کی شرط لگائی جائے کہ اگر پچاس ہزار روپیہ سے زیادہ لائے گا، تو اس پر حسن کارکردگی کا انعام دیا جائے گا؛ البتہ اگر کم لائے گا تو مقررہ تنخواہ تو بہرحال دی جائیگی تو اس طرح کرنے کی گنجائش ہے۔

---

(۱) شامی، کتاب الاجارۃ، زکریا دیوبند ۳/۲۹۱، مستفاد: ایضاح النوادر ۲/۵۵

”تَفْسُدُ الْإِجَارَةُ بِالشُّرُوطِ الْمُخَالِفَةِ لِمُقْتَضَى الْعَقْدِ فَكُلُّ مَا أَفْسَدَ الْبَيْعَ) مِمَّا مَرَّ (يُفْسِدُهَا) كَجَهَالَةِ مَأْجُورٍ أَوْ أُجْرَةٍ أَوْ مُدَّةٍ أَوْ عَمَلٍ“(۱)

نصف، ثلث یا ربع پرسینٹ (Percent) پر چندہ کرنا

☆جو شخص مدرسہ کا باضابطہ تنخواہ دار ملازم نہیں ہے تو ایسے شخص کا پرسینٹ پر چندہ کرنا یا مدرسہ والوں کا پرسینٹ پر چندہ کرانا جائز نہیں ہے، اسلئے کہ یہ اجارۂ فاسدہ ہے؛ کیوں کہ اس کی اجرت متعین نہیں ہے اور اجارہ میں اجرت کا متعین ہونا شرط ہے، اور اگر کوئی شخص مدرسہ کا باضابطہ تنخواہ دار ملازم ہو اور اس کو حسن کارکردگی کی بنا پر پانچ یا دس پرسینٹ کے حساب سے انعام دیا جائے تو یہ شرعاً جائز اور درست ہے، مگر یہ رقم بطورِ انعام کے ہوگی، نیز پچاس فیصد یا اس سے زائد شرح فیصد کمیشن پر چندہ کا معاملہ طے کرنا کسی کے لئے بھی جائز نہیں ہے، تفصیل اوپر گذر چکی ہے۔

”وَشَرْطُهَا كَوْنُ الْأُجْرَةِ وَالْمَنْفَعَةِ مَعْلُومَتَيْنِ؛ لِأَنَّ جَهَالَتَهُمَا تُفْضِي إِلَى الْمُنَازَعَةِ.“(۲)

مسجد کے لیے چندہ کرنے پر کمیشن دینا

☆مسجد کا چندہ کرنے پر چالیس فیصد کمیشن طے کیا جاتا ہے، چندہ کرنے والے کبھی مسجد کے خادم ہوتے ہیں جیسے موذن وغیرہ اور کبھی محلہ کے عام آدمی بھی ہوتے ہیں، دونوں

---

(۱)الدر المختار مع رد المحتار، کتاب الاجارہ ۷/ ۶۴

(۲)الدر المختار مع رد المحتار، کتاب الاجارہ ۷/ ۹، ط: مکتبہ زکریا دیوبند

کیلئے کمیٹی چالیس فیصد تک کمیشن طے کرتی ہے۔

معلوم رہے کہ کمیشن پر مسجد کیلئے بھی چندہ کرنا کسی طرح جائز نہیں ہے، مسجد کے چندے کی رقم مسجد کے اخراجات میں استعمال کرنا ضروری ہے، اگر سفیر کی ماہانہ تنخواہ مقرر ہے تو اس کی تنخواہ اس چندے کی رقم سے ادا کرنا درست ہے، لیکن اگر اس سفیر کی ماہانہ تنخواہ مقرر نہیں ہے، بلکہ یہ مقرر کیا ہے کہ جتنا چندہ جمع کرے گا اس میں سے مخصوص فیصد کمیشن ملے گا، یہ طریقہ جائز نہیں ہے۔

نیز سفیر کے لیے مسجد انتظامیہ کی اجازت کے بغیر از خود اپنی اجرت وصول کرنا درست نہیں ہے، اسی طرح تنخواہ دار ملازم کا مسجد میں چندہ جمع کرنے سے پہلے چندے میں سے کچھ لے لینا بھی جائز نہیں، مسجد کے چندے میں زکات اور دیگر واجب صدقات (فدیہ، کفارہ، صدقہ فطر، نذر) کے پیسے دینا اور لینا درست نہیں ہے۔(۱)

مدرسے میں بچوں کو داخل کروانے پر کمیشن لینا

☆بعض مدارس میں مدرسے کی ترقی کے لیے گاؤں، دیہات کے ائمہ حضرات جو مکاتب پڑھاتے ہیں انہیں کہا جاتا ہے کہ ان کی طرف سے مثلاً ایک طالب علم کو مدرسہ میں لا کر داخلہ کروایا جائے تو اربابِ مدرسہ ایک ہزار روپے بطورِ کمیشن فی طالب علم دیں گے، یہی عمل اسکولوں میں بھی ہوتا ہے، اصولی طور پر اس طرح کمیشن پر معاملہ جائز نہیں ہے؛ اس لیے کہ اس میں تعاملِ ناس اور حاجتِ ناس بھی نہیں ہے، اس لئے یہ معاملہ جائز نہیں ہے۔

(تَفْسُدُ الْإِجَارَةُ بِالشُّرُوطِ الْمُخَالِفَةِ لِمُقْتَضَى

---

(۱) مستفاد: ایضاح النوادر ۲/ ۵۶، احسن الفتاوی ۷/ ۲۷۶

الْعَقْدِ فَكُلُّ مَا أَفْسَدَ الْبَيْعَ) مِمَّا مَرَّ (يُفْسِدُهَا)
كَجَهَالَةِ مَأْجُورٍ أَوْ أُجْرَةٍ أَوْ مُدَّةٍ أَوْ عَمَلٍ، وَ كَشَرْطِ
طَعَامِ عَبْدٍ وَعَلَفِ دَابَّةٍ وَمَرَمَّةِ الدَّارِ أَوْ مَغَارِمِهَا
وَعُشْرٍ أَوْ خَرَاجٍ أَوْ مُؤْنَةِ رَدٍّ أَشْبَاهٌ (۱)

ختم قرآن پر چندہ کرنا اور اس میں بطورِ کمیشن امام کا اپنے لیے رقم مقرر کرنا

☆ بعض علاقوں میں یہ ترتیب ہے کہ رمضان میں ختم قرآن کے موقع پر ختم قرآن کے نام سے چندہ ہوتا ہے، مسجد کے امام ایک فہرست بناتے ہیں، اور کہتے ہیں کہ اس چندہ میں سے اتنی رقم مجھ کو دے دی جائے، باقی رقم مؤذن اور دیگر ملازمین کو دیدی جائے، یہ رقم امام صاحب کی اپنی تنخواہ کے علاوہ ہوتی ہے۔

اولاً تو ختم قرآن کے لئے عام چندہ کرنا ہی غیر ضروری اور محلِ نظر ہے، اور پھر اس چندہ سے کمیشن کے طور پر امام کا اپنے لئے باقاعدہ کوئی رقم مقرر کرنا بھی جائز نہیں، امام صاحب صرف اپنی تنخواہ لینے کے حق دار ہیں یا ذمہ دارانِ مسجد چندہ سے قطعِ نظر کرتے ہوئے اُنہیں جو مقدار دینا طے کریں، صرف اسے ہی لینے کے مستحق ہیں۔ (۲)

---

(۱) فتاویٰ شامی، زکریا ۹: / ۶۴

(۲) احسن الفتاویٰ ۳/ ۵۱۴، ۳/ ۵۱۵، فتاویٰ محمودیہ ۱۲/ ۱۸۰، ۷/ ۳۴۲، فتاویٰ رحیمیہ ۷/ ۲۹۶، فتاویٰ دارالعلوم ۴/ ۲۶۳، امدادالفتاویٰ ۱/ ۴۸۴، بحوالہ: کتاب النوازل ۱۲: / ۴۴۱

چرم فروخت کرنے پر کمیشن لینا

بعض تاجر چرم منڈی میں گودام کرایہ پر لیتے ہیں، کاروباری طریقہ یہ ہوتا ہے کہ مختلف مقامات سے چرم کے بیوپاری مال لے کر اس کے گودام پر آتے ہیں، گودام کے مالک ان بیوپاریوں کا مال واجبی قیمت پر فروخت کر کے معاوضہ کے طور پر حسبِ معاہدہ تین فیصد وغیرہ اپنا کمیشن لے لیتے ہیں اور بقیہ رقم مال کے مالک کو ادا کر دیتے ہیں۔

بعض دفعہ کسی وجہ سے مال ادھار فروخت ہو جاتا ہے اور مالکِ مال کو فوری طور پر رقم کی ضرورت ہوتی ہے، اس لیے گودام والوں کو مال لانے والوں کو کچھ رقم دینی پڑتی ہے تو گودام والے فروخت شدہ مال کی قیمت کا حساب کر کے اپنی طرف سے کچھ رقم کا انتظام کر کے اس میں سے اپنا کمیشن منہا کر کے بقیہ رقم تاجرین کو نقد دے دی جاتی ہے؛ حالاں کہ ادھار مال کی قیمت ابھی وصول نہیں ہوئی ہوتی ہے۔

معلوم رہے کہ گودام پر آنے والے تاجروں کا مال فروخت کر کے ان سے اس کا کمیشن وصول کرنا درست ہے بشرطیکہ کمیشن متعین ہو، اگر تین فیصد رقم متعین ہونے میں کوئی نزاع پیدا نہیں ہوتا ہو تو اس کی بھی گنجائش ہے۔

البتہ گودام کا مالک مالکِ مال کو جو رقم دے وہ بطور قرض دے، اسی طرح ادھار مال کی قیمت کی وصولی سے پہلے جو رقم مالکِ مال کو ادا کی جائے وہ بھی بطور قرض دی جائے اور مالکِ مال سے معاہدہ کر لینا چاہئے کہ جب تمہاری ادھار والی رقم میرے ہاتھ میں آئے گی تو میں اس سے اپنا قرض وصول کر لوں گا اور گودام کا کمیشن تم ادا کر دینا۔(۱)

---

(۱) ملخص از: کتاب الفتاوی ۵: ۲۱۴

لیکن ایڈوانس رقم دینے یا ادھار فروخت کیئے ہوئے مال کی قبل از وصولی قیمت ادا کردینے کے عوض کے طور پر یہ کمیشن لینا جائز نہیں، بلکہ یہ سود ہوگا، اس لیے کہ یہ حقیقت میں قرض ہے اور قرج میں جتنی رقم دی گئی ہے اس سے زیادہ وصول کرنا سود ہے جو کہ حرام ہے۔

اجتماعی قربانی کرنے والوں کا قربانی کے حصوں میں کمیشن لینا

☆ آج کل جہاں مختلف اداروں نے خدمت دین اور عوام الناس کی سہولت کے لئے اجتماعی قربانی کا نظام رکھا ہے، وہیں کچھ لوگوں نے اس سہولت کو کمرشیئل (Commercial) اور ذریعۂ معاش بنالیا ہے، چنانچہ اجتماعی قربانی کے لئے فی حصہ 3500 روپے وصول کرتے ہیں یوں فی جانور 24500 روپے کی رقم جمع ہوجاتی ہے، جبکہ فی جانور 6000 یا 7000 ہزار روپے بطور کمیشن رکھ کر بقیہ رقم تقریباً 18000، 17000 روپے سے جانور خرید کر قربانی کرتے ہیں، اس طرح عیدالاضحیٰ کے موقع پر اچھی خاصی رقم نفع میں کمالیتے ہیں۔

رفاہی اداروں/ مدارس کی جانب سے اجتماعی قربانی کے اہتمام کی کیا حیثیت ہے آیا حصہ داروں کی جانب سے وکیل کی ہے، بروکر کی یا تاجر کی؟ چونکہ کچھ افراد محض پیسہ کمانے کی خاطر اجتماعی قربانی کا اہتمام کرتے ہیں اور اسی لیے کبھی کبار سستے سے سستا اور کمزور سے کمزور جانور بھی خرید لیا جاتا ہے تا کہ زیادہ سے زیادہ منافع حاصل ہو، حصہ دار ویسے ہی اپنے جانور دیکھنے کی زحمت نہیں کرتے، اگر دیکھ لیں تو ہرگز پسند نہ کریں گے، اس طرح جو پیسہ بچ جاتا ہے وہ اصولاً کس کا ہے حصہ دار کا یا ادارہ کا یا ان افراد کا جو یہ نظام چلارہے ہیں؟ اور دیکھا گیا ہے کہ عموماً قربانی کے جانور میں پیسے بچتے ہیں، مگر ادارے والے یا مذکورہ افراد اپنے

پاس رکھ لیتے ہیں اور اس کے مالک کو اس کی اطلاع نہیں دی جاتی۔

☆مذکورہ صورتِ حال کی تین شکلیں:

[۱] خرید وفروخت کی صورت: اس کا طریقہ یہ ہے کہ اجتماعی قربانی کا اہتمام کرنے والے اپنے پیسوں سے قربانی کا جانور خرید لیں، اور اس پر خود یا اپنے وکیل کے ذریعے قبضہ کرلیں، اس کے بعد جو شخص اجتماعی قربانی میں حصہ لینا چاہے اس کو مکمل جانور یا مطلوبہ حصے (مثلاً ایک، دو یا تین حصہ وغیرہ) اپنا منافع رکھ کر فروخت کردیں، اجتماعی قربانی والے شخص کو بتادیں یا رسید پر لکھ دیں کہ فی حصہ اتنے میں فروخت کیا جاتا ہے، پھر ان کی طرف سے نائب بن کر قربانی کردے، یہ سب امور شرعاً جائز ہیں۔

[۲] وکالت کی صورت: اس کا طریقہ یہ ہے کہ قربانی کرنے والوں سے کچھ پیسے لے لئے جائیں اور یہ طے کرلیا جائے کہ میں آپ کے لیے جانور خرید کر لاؤں گا اور اس کی دیکھ بال بھی کرلوں گا اور عید کے دن ذبح کرکے آپ کو گوشت پہونچا دیا جائے گا اور ان سب اخرجات کے بعد جو رقم بچ جائے گی، وہ میرا کمیشن ہوگا۔

اس کا حکم یہ ہے کہ قربانی کا جانور خریدنے اور اس پر آنے والے تمام اخراجات کے بعد جو رقم بچ جائے، اس کو اپنا کمیشن مان کر رکھ لینا درست نہیں؛ اس لیے کہ اس صورت میں اجارہ مجہول ہے؛ جب کہ کمیشن میں اجارہ کی تعیین ضروری ہے؛ نیز اس میں اجارہ مجہول کے ساتھ غرر بھی ہے کہ کمیشن کی خاطر کم دام والا کمزور جانور لاکر قربانی دی جاتی ہے۔

لہذا پہلے معاملہ واضح کرلیا جائے کہ فی حصہ کتنے میں اور کمیشن کتنا ہے؛ نیز اگر حصہ کی رقم میں کمیشن بھی شامل ہے تو اس کی وضاحت کردیں؛ اگر اجارہ کی تعیین نہ ہوئی اور کام مکمل ہوجائے تو اجیر اجرتِ مثل کا مستحق ہوگا۔

ایسے ہی کمیشن طے کیے بغیر بچی ہوئی رقم کو ان کی اجازت کے بغیر اپنے پاس رکھ لینا بھی بالکل ناجائز ہے، بقیہ رقم حصہ داروں کو واپس کرنا ضروری ہے؛ ہاں اگر حصہ دار خود ہی خوش دلی سے باقی بچ جانے والی رقم ادارہ کو عطیہ کر دیں تو اس صورت میں یہ رقم لینا درست ہے۔

[۳] بیعِ معدوم کی صورت: فی حصہ کی قیمت طے کر کے حصہ داروں کو حصہ فروخت کر کے رسید دے دینا؛ پھر ان فروخت شدہ حصوں سے جتنے پیسے وصول ہوئے ہیں اس سے فی جانور سات حصوں کا حساب کر کے اتنے جانور خرید کر لانا اور ان جانوروں کی قربانی سے حصہ داروں کو حصہ دینا۔

اس صورت کا شرعی حکم یہ ہے کہ یہ جائز نہیں ہے؛ اس لیے کہ اس صورت میں مبیع (جانور) معدوم ہے، اس طور پر کہ جانوروں کے حصے فروخت کیے جا رہے ہیں حالاں کہ جانور ابھی منتظمین کے پاس ہے ہی نہیں اور معدوم کی بیع سے شریعت میں منع کیا گیا ہے۔

مذکورہ صورت کے بجائے ذکر کردہ صورتوں میں سے دوسری صورت اختیار کی جائے اور وکالت کا معاملہ شرعی ضوابط کے ساتھ طے کیا جائے۔

☆ حصہ داروں کی رقم سے حتی الامکان فربہ اور صحت مند جانور خریدنے کی کوشش کی جائے، احادیث طیبہ میں اس کی ترغیب دی گئی ہے، اس کا لحاظ رکھنا چاہیے، باقی پیسہ اپنے لیے یا ادارے کے لیے بچانے کی غرض سے سستا یا کمزور جانور خریدنا اور حصہ داروں کو نقصان پہنچانا شرعاً جائز نہیں۔ واللہ سبحانہ اعلم۔ (۱)

---

(۱) مستفاد: دارالافتاء دارالعلوم کراچی فتویٰ نمبر: 56

☆ فتاوی رحیمیہ میں ہے:

سوال: زید لوگوں کے پاس سے پیسے لے کر ان کی قربانی کا انتظام کرتا ہے، لیکن جتنی رقم میں قربانی ہوسکتی ہے اس سے کچھ زائد رقم لوگوں کے پاس سے اس عنوان سے لیتا ہے کہ زائد رقم جہاں چاہے کارِ خیر میں خرچ کر دوں گا، لوگ خوشی سے مقررہ زائد رقم اسی عنوان سے اسے دیتے ہیں، زید اس رقم سے اپنے لیے دینی کتابیں خریدنا چاہتا ہے تو کیسا ہے یا اسے یہ رقم دوسروں کو ہی دینا ہوگی؟

جواب: قربانی میں جتنی رقم خرچ ہوتی ہے زید کو اتنی رقم لینا چاہیے اگر محنت کی وجہ سے ''حق المحنت'' لینا چاہے تو جانبین کی رضامندی سے جو ''حق المحنت'' طے ہوجائے گا وہ رقم زید لے سکتا ہے، اور زید اس نام سے جو رقم لے گا اس کا وہ حقدار ہے، جہاں چاہے خرچ کر سکتا ہے، سوال میں درج شدہ صورت مناسب نہیں، یہ صورت اختیار نہ کی جائے۔(۱)

☆ دوسرے فتوی میں ہے:

ایک صاحب نے اشتہار دیا کہ جو صاحب قربانی کرنا چاہیں رقم بھیج دیں ہم قربانی کریں گے، اس نے یہ نیت کی کہ جو رقم زائد ہوگی وہ میرا حق ہے، اس رقم سے ضرورت مندوں کو بلا سود قرض دوں گا،

---

(۱) فتاوی رحیمیہ ۱۰: ۴۶/

اس طرح بلا سود قرض کا سلسلہ چلتا رہے گا یا اپنی ذات پر صرف کروں گا، شرعاً اجازت ہے یا نہیں؟

جواب: قربانی ایک اہم عبادت ہے، بڑے جانوروں میں سات شریک ہوتے ہیں، اس صورت میں کسی کا حصہ کسی سے کم نہ ہو، شخص مذکور وکیل بن کر لوگوں کی قربانی کرنے کی ذمہ داری لیتا ہے، اسے ہر شخص کا حساب الگ رکھنا ہوگا، اگر کسی کی رقم بچ جائے تو بقیہ رقم واپس کرنا لازم ہوگا، شخص مذکور اپنا محنتانہ، اجرت، کمیشن لینا چاہے تو لے سکتا ہے، مگر ابتدا ہی سے وہ محنتانہ اجرت متعین کرنا ضروری ہوگا ''جو رقم زائد ہو وہ میرا حق ہے'' یہ اجرت غیر متعین اور مجہول ہے؛ لہٰذا اس طرح محنتانہ مقرر کرنا اور لینا صحیح نہیں ہوگا، پہلے سے شریعت کے مطابق اجرت مقرر کر کے جو اجرت لے اس کا شخصِ مذکور مالک ہے، اس میں جو تصرف چاہے کر سکتا ہے، سوال میں جو تصرف لکھا ہے اس طرح بھی کر سکتا ہے؛ فقط واللہ اعلم۔(۱)

اجتماعی قربانی کے لیے حصہ دار لانے پر کمیشن

عید الاضحیٰ کے موقع پر اجتماعی قربانی کا کاروبار بھی زیادہ ہوتا ہے، اس کاروبار کے موقع پر اجتماعی قربانی کے منتظمین لوگوں کے لیے آفر (Offer) رکھتے ہیں کہ اجتماعی قربانی میں شرکت کے لیے حصہ دار تلاش کر کے لائیں گے تو کچھ رقم بطور کمیشن دیا جائے گا۔

---

(۱) فتاوی رحیمیہ ۱۰: ۴۵/

اس کا شرعی حکم یہ ہے کہ کمیشن کے لیے جو شرائط ہیں ان کا لحاظ رکھا جائے تو یہ جائز ہوگا؛ ورنہ نہیں یعنی اجتماعی قربانی کے منتظمین سے پہلے سے طے ہو کہ ایک حصہ دار لانے کی صورت میں کتنا کمیشن دیا جائے گا، نیز حصہ دار سے دھوکے کا معاملہ نہ ہو کہ کمیشن حاصل کرنے کے لیے سستا یا کمزور جانور میں حصہ دلوا دیا گیا ہو۔

ایسے ہی حصہ دار کی رقم میں سے اس کی اجازت کے بغیر اپنا کمیشن سمجھ کر کچھ رقم نکال لینا بھی درست نہیں ہے۔

نوٹ: قربانی کے اجتماعی، انفرادی، مذہبی و مسلکی اختلافی مسائل کی مکمل بحث مرتب کی کتاب ''قربانی۔ مذہبی و مسلکی اختلافی مسائل کا حل'' میں دیکھے جا سکتے ہیں۔

(۹) متفرق کمیشن کے مسائل

کمیشن ایجنٹ(Commission Agent) کا لاری کے سامان کوفون پر فروخت کردینا

☆بڑے شہروں میں عام طور پر سامان لاریوں سے آتا ہے اور شہر کے باہر ہی لاری ٹھہرادی جاتی ہے، نیز commission agent کوفون سے سامان کے آجانے کی اطلاع دی جاتی ہے، کمیشن ایجنٹ اپنے فون کے ذریعے گاہک تلاش کرتا ہے اور سامان اپنے قبضہ میں لیے بغیر فون پر ہی معاملہ مکمل کرکے فروخت کردیتا ہے، معاملہ مکمل ہوجانے کے بعد اپنا نفع رکھ کر بقیہ رقم سامان کے مالک کو ادا کردیتا ہے۔

اس سلسلے میں پہلی بات تو واضح رہے کہ جو اشیاء منتقلی کے لائق ہیں ان کو قبضے میں لینے سے پہلے بیچنا درست نہیں ہے۔

”مَنْ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِعْهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَه“(۱)

دوسری بات یہ کہ اگر کوئی شخص اپنی طرف سے کسی اور شخص کو قبضہ کرنے کا وکیل بنادے اور وہ وکیل قبضہ کرلے تو یہ اس پہلے شخص یعنی مؤکل کا ہی قبضہ سمجھا جائے گا۔

لہذا اگر لاری کا کرایہ کمیشن ایجنٹ ادا کررہا ہے تو لاری لانے والا (ڈرائیور) کمیشن ایجنٹ کی طرف سے وکیل سمجھا جائے گا اور وکیل کا قبضہ مؤکل کا قبضہ ہوتا ہے؛ گویا کہ کمیشن ایجنٹ اپنی ہی لاری بھیج کر قبضہ کروارہا ہے اور اس طرح قبضہ کرنا کافی ہے؛ چنانچہ فقہائے کرام نے لکھا ہے:

اگر بیچنے والا خریدار کے تھیلے میں اس کی اجازت سے خریدا ہوا

(۱) صحیح بخاری، حدیث:۲۱۳۶

سامان رکھ دے تو یہ بھی خریدار کے قبضے کے لیے کافی ہوگا۔

''رَجُلٌ اشْتَرَى كُرًّا مِنْ صُبْرَةٍ وَقَالَ لِلْبَائِعِ كِلْهُ فِي جُوَالِقِي وَدَفَعَ إِلَيْهِ الْجُوَالِقَ فَفَعَلَ كَانَ الْمُشْتَرِي قَابِضًا''(۱)

لہذا اگر کمیشن ایجنٹ بطورِ خریدار لاری کا کرایہ ادا کر رہا ہے تو اس میں رکھا جانے والا سامان گویا خریدار یعنی کمیشن ایجنٹ کے قبضے میں آ گیا، اب کمیشن ایجنٹ کسی اور کو فروخت کرتا ہے تو گویا اس مال کو اپنے قبضے میں لے کر فروخت کر رہا ہے اور یہ جائز ہے؛ البتہ اس صورت میں کمیشن ایجنٹ کی حیثیت تاجر کی ہے؛ لہذا اس کے لیے کمیشن لینا جائز نہیں ہوگا اور اگر محض فون پر دوسرے کے ہاتھ فروخت کر دے تو یہ قبضے سے پہلے بیچنا شمار ہوگا اس لیے یہ صورت جائز نہیں ہوگی۔(۲)

اور اگر لاری کا کرایہ فروخت کرنے والا ادا کر رہا ہے تو ایجنٹ کی حیثیت محض بروکری کی ہے؛ نہ کہ تاجر کی، یعنی وہ بیچنے والے اور خریدار کے درمیان صرف معاملہ کروا رہا ہے؛ لہذا ایسی صورت میں بروکر کو سامان پر قبضہ کرنا ضروری نہیں ہے؛ اس لیے کہ وہ بروکر ہے، تاجر نہیں؛ چنان چہ بروکر کا اس کام کی انجام دہی پر کمیشن لینا بھی جائز ہے۔

مال کی قدر و قیمت کے مطابق کمیشن زیادہ یا کم طے کرنا

جو حضرات سمسرہ کے جواز کے قائل ہیں ان میں سے بعض حضرات کہتے ہیں کہ مال

---

(۱) الفتاوی الهندیہ ۳: ۱۹/

(۲) مستفاد از: کتاب الفتاوی ۵: ۲۰۸/

کی قدر و قیمت کے مطابق کمیشن زیادہ یا کم طے کرنا جائز نہیں ہے، اس لیے کہ سمسرہ در حقیقت ایک عمل کی اجرت ہے اور سمسار کا عمل ثمن کی کمی بیشی سے کم اور زیادہ نہیں ہوتا، وہ تو مشتری کو تلاش کر رہا ہے اب اگر ثمن ایک لاکھ ہے تب بھی اس کو اتنا عمل کرنا پڑے گا اور اگر ثمن ایک ہزار ہے تب بھی اتنا ہی عمل کرنا پڑے گا، لہذا اس کو ثمن کی مقدار کے ساتھ مربوط کر کے اس کا فیصد مقرر کرنا بعض کے نزدیک جائز نہیں ہے۔(۱)

لیکن اس میں بھی مفتی بہ قول یہ ہے کہ ایسا کرنا جائز ہے اور علامہ شامیؒ نے بعض متاخرین حنفیہ سے نقل کیا ہے کہ اس کی وجہ یہ ہے کہ عمل کی مقدار کے مطابق ہی اجرت کا ہونا ضروری نہیں ہے، بلکہ عمل کی قدر و قیمت اور عمل کی حیثیت کے لحاظ سے بھی اجرت میں فرق ہو جاتا ہے، اس کی مثال علامہ شامیؒ نے یہ دی ہے کہ ایک شخص چمڑے میں سوراخ کرتا ہے اور ایک شخص موتی میں سوراخ کرتا ہے، اب چمڑے میں سوراخ کرنے والے اور موتی میں سوراخ کرنے والے کے عمل میں محنت کے اعتبار سے کوئی زیادہ فرق نہیں، لیکن موتی کے اندر سوراخ کرنے والے کے عمل کی قدر و قیمت زیادہ ہے بنسبت چمڑے میں سوراخ کرنے والے کے تو عمل کی قدر و قیمت کا بھی لحاظ ہوتا ہے؛ لہذا اگر کوئی شخص دلالی کر رہا ہے اور اس نے عمل کی قدر و قیمت کے اعتبار سے زیادہ کمیشن طے کر لیا تو اس طرح اجرت مقرر کی جاسکتی ہے۔(۲)

علاوہ ازیں مشاہدہ ہے کہ کم قیمت چیز کا گاہک آسانی سے مل جاتا ہے جبکہ گراں قیمت چیز کی فروخت کے لیے زیادہ دوڑ دھوپ کرنی پڑتی ہے اور ذمہ داری بھی زیادہ ہوتی ہے۔

---

(۱) حاشیہ ابن عابدین ۶: /۶۳، فتاوی السغدی ۳: /۵۷۵

(۲) اسلام اور جدید معاشی مسائل ۲: /۲۰۰

کمیشن کو قیمتِ فروخت سے مربوط کرنا درست ہے

سمسرہ میں تعیینِ اجرت کی ایک شکل یہ ہے کہ اجرت کی مقدار معین کر دی جائے کہ تمہیں پانچ ہزار روپے دیں گے تو اس کو سبھی جائز کہتے ہیں اور محقق قول کے مطابق حنفیہ کے ہاں بھی جائز ہے۔

لیکن عام طور سے سمسرہ میں جو صورت ہوتی ہے وہ اجرت اس طرح سے معین نہیں ہوتی؛ بلکہ فیصد کے حساب سے مقرر ہو جاتی ہے کہ جتنے میں تم بیچو گے اس کا دو فیصد تم کو ملے گا، آج کل کی اصطلاح میں اس طرح کام کرنے والے کو بھی کمیشن ایجنٹ کہتے ہیں یعنی تم جو سامان بیچو گے اس کی قیمت کا دو فیصد تمہیں ملے گا یا ایک فیصد ملے گا یعنی اجرت فیصد کے حساب سے مقرر کی جاتی ہے۔

بعض حضرات نے اس طرح کمیشن کو قیمتِ فروخت کے ساتھ مربوط کرنے کو درست نہیں کہا ہے، مثلاً یہ کہنا کہ میں اس چیز کی قیمتِ فروخت کا ایک فیصد یا دو فیصد کمیشن لوں گا جیسا کہ آج کل رواج ہے، کیونکہ اس صورت میں کمیشن کی رقم متعین نہیں ہوتی بلکہ مبہم رہتی ہے؛ جبکہ شرعاً کمیشن کی رقم متعین ہونا ضروری ہے، دوسری وجہ یہ کہ کمیشن دراصل ایجنٹ کی محنت کا معاوضہ ہے، اب چیز دس لاکھ میں فروخت ہو یا گیارہ لاکھ میں، دونوں صورتوں میں محنت مساوی ہے، لہذا مال کی قیمت کی کمی وبیشی سے کمیشن کم یا زیادہ نہیں ہوتا۔

اس سلسلہ میں مفتی بہ قول یہ ہے کہ اس طرح کمیشن متعین کرنا درست ہے، اس لیے کہ یہ صورت فیصد کے ذریعہ کمیشن متعین کرنے کی ہے اور کام کرنے والے کی محنت کا معاوضہ فیصد کے مطابق مقرر کرنا سنت نبوی صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم سے ثابت ہے، نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے یہودیوں

کو خیبر کے باغات اور زمینیں اس شرط پر دی تھی کہ وہ ان میں محنت کریں گے اور اس کے بدلے ان کو پیداوار کا نصف ملے گا جیسا کہ صحیح بخاری و مسلم میں ہے، یہاں بھی اہل خیبر کو اناج اور پھلوں کی پیداوار کی مقدار کا قطعی علم نہ تھا کیونکہ اس میں کمی بیشی ہوتی رہتی ہے البتہ انہیں اس فیصدی مقدار سے اپنے حصے کا علم ضرور تھا، جس سے اجرت کا ابہام ختم ہو گیا؛ لہذا کمیشن ایجنٹ کو فیصد کے اعتبار سے معاوضہ دینا بھی اسی قبیل سے ہے، معلوم ہوا کہ قیمت سے مربوط کر کے فیصد کے حساب سے معاوضہ یا کمیشن طے کیا جا سکتا ہے۔

”أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَامَلَ خَيْبَرَ بِشَطْرِ مَا يَخْرُجُ مِنْهَا مِنْ ثَمَرٍ أَوْ زَرْعٍ“(۱)

نیز بیع ہمیشہ معلوم قیمت پر ہی ہوتی ہے جس کی بنیاد پر فیصدی کمیشن کی مقدار بھی معلوم ہو جاتی ہے اور اس میں کسی قسم کے نزاع کا خطرہ بھی نہیں ہے۔

کمیشن لینے کا حق کب ہوگا؟

بروکری کرنا اور اس کا کمیشن طلب کرنا شرعاً اس وقت جائز ہے جب کہ بروکر پراپرٹی کی خریداری یا فروخت کرنے میں اپنا کردار ادا کرے، کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ کسی پارٹی سے ملوانے کے بعد معاملہ نہیں ہوا یا کوئی ایسا سودا کر لیں جس میں بروکر کی کوئی کوشش نہیں ہے تو ان صورتوں میں بروکر کو کمیشن کے مطالبہ کا شرعاً حق نہیں ہوتا۔(۲)

(۱) بخاری، حدیث: ۲۳۲۸

(۲) مستفاد از: دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن

کمیشن ایجنٹ کی حق تلفی

یہ بات صحیح ہے کہ شرعی طور پر انسان اس بات کا پابند نہیں ہے کہ وہ اپنی جائیداد وغیرہ کا لین دین کمیشن ایجنٹ کے واسطے سے ہی کرے بلکہ وہ براہ راست بھی سودا کر سکتا ہے، مگر ایسا کرنا ہرگز درست نہیں ہے کہ کمیشن ایجنٹ کے توسط سے گاہک تلاش کرنے یا جائیداد دیکھنے یا ابتدائی درجے کی بات چیت ہونے کے بعد کمیشن ایجنٹ کو ہٹا کر خود ہی سودا طے کر لے تاکہ کمیشن بچایا جا سکے، چوں کہ اس سودے کا محرک کمیشن ایجنٹ ہی ہے، اس لیے اس کو اس طرح اسکے حق و معاوضہ سے محروم رکھنا شرعی اعتبار سے جائز نہیں ہے، بعض خریدار ایک ایجنٹ کے توسط سے جائیداد دیکھ کر دوسرے ایجنٹ کے ذریعے سودا طے کر لیتے ہیں، اس لیے کہ پہلا ایجنٹ دو فیصد کمیشن مانگتا ہے اور دوسرا ایجنٹ ایک فیصد، یہ بھی درست نہیں ہے، ہاں اگر زیادہ قیمت پر بیچنے کے جذبہ سے پہلے بروکر کی پیشکش کو رد کر دے اور دوسرا بروکر رکھ لے جو کم کمیشن لیتا ہو تو ایسا کرنا درست ہے خواہ بعد میں کم قیمت پر ہی فروخت ہو سکے تو اس میں کوئی مضائقہ نہیں ہے؛ لیکن اخلاقاً پہلے بروکر کو کچھ دیدے اس لیے کہ اس نے محنت کی ہے۔

دو طرف سے کمیشن لینا کب ناجائز ہے؟

☆ دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن کے فتوی میں صراحت ہے:

"اگر ایجنٹ بائع اور مشتری میں سے کسی کا وکیل نہیں ہے اور اس نے بائع اور مشتری کو آپس میں ملایا اور ان کے درمیان واسطے کا

کردار ادا کیا، باقی معاملہ (عقد) بائع اور مشتری نے آپس میں خود کیا تو ایجنٹ کے لیے بائع اور مشتری دونوں سے (یعنی جانبین سے) رابطہ کرانے کا متعینہ کمیشن لینا جائز ہے، تاہم اگر ایجنٹ ان دونوں میں سے کسی ایک کی طرف سے وکیل بن کر معاملہ کرتا ہے تو پھر جس کے جانب سے وکیل ہے صرف اسی سے کمیشن (اجرت) لینا جائز ہے، دوسرے سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے، کیوں کہ اگر سامان بائع خود نہ بیچے، بلکہ کمیشن ایجنٹ اس کی طرف سے وکیل بن کر سامان فروخت کرے تو ایسی صورت میں کمیشن ایجنٹ ”عاقد“ بن جائے گا، اور عاقد اس شخص سے کمیشن نہیں لے سکتا جس سے وہ عقد کر رہا ہو؛ کیوں کہ وہ اس کو کوئی اضافی خدمت فراہم نہیں کر رہا، صرف سامان بیچ رہا ہے (جو کہ اس کے ذمہ واجب ہے)، لہٰذا اس صورت میں وہ مشتری سے صرف سامان کی قیمت وصول کرنے کا حق دار ہے، کمیشن کا حق دار نہیں؛ فتاوی شامی میں ہے:

وَأَمَّا الدَّلَّالُ فَإِنْ بَاعَ الْعَيْنَ بِنَفْسِهِ بِإِذْنِ رَبِّهَا فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ وَإِنْ سَعَى بَيْنَهُمَا وَبَاعَ الْمَالِكُ بِنَفْسِهِ يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ وَتَمَامُهُ فِي شَرْحِ الْوَهْبَانِيَّةِ. (قَوْلُهُ: فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ) وَلَيْسَ لَهُ أَخْذُ شَيْءٍ مِنَ الْمُشْتَرِي؛ لِأَنَّهُ هُوَ الْعَاقِدُ حَقِيقَةً شَرْحُ الْوَهْبَانِيَّةِ

وَظَاهِرُهُ أَنَّهُ لَا يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ هُنَا؛ لِأَنَّهُ لَا وَجْهَ لَهُ.

(قَوْلُهُ: يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ) فَتَجِبُ الدَّلَالَةُ عَلَى الْبَائِعِ أَوْ الْمُشْتَرِي أَوْ عَلَيْهِمَا بِحَسَبِ الْعُرْفِ جَامِعُ الْفُصُولَيْنِ.(۱)

زمین، گھر خریدنے یا بیچنے میں بروکری کرنا

☆ زمین یا گھر خریدنے یا فروخت کرنے میں بعض مرتبہ ایک فرد اور بعض مرتبہ کئی افراد بروکر ہوتے ہیں اور کبھی مشترکہ افراد پر مشتمل آفس ہوتی ہے جو بروکری کا کام انجام دیتی ہے:

[۱] پراپٹی ڈیلنگ آفس (Property dealing office) کے توسط سے آفس کے افراد زمینوں کی خرید وفروخت میں بروکری کرتے ہیں مثلاً زمین یا گھر فروخت کرنے والے کے پاس سے کاغذات یا گھروں کی چابیاں لاتے ہیں، کاغذات کی تحقیقات میں تعاون، معاملے کو انجام تک پہنچانے کی حتی المقدور کوشش، زمینوں کی خرید وفروخت کرنے والوں کی تلاش، کبھی اخبارات وغیرہ کے ذریعے خرید وفروخت شدہ زمین کی اطلاعات فراہم کرنا وغیرہ اور جب خرید وفروخت مکمل ہوجاتی ہے تو آفس اجرت کا حقدار ہوتا ہے۔

[۲] اگر کسی زمین کے فروخت کرنے میں کئی ایک بروکر شامل ہوں اور سب نے مشترکہ محنت کی اور معاملے میں برابر شریک رہے ہیں تو سب بروکر کمیشن یا اجرت کے متعینہ

---

(۱) شامی، کتاب البیوع ۴/ ۵۶۰، ط: ایچ ایم سعید، دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 144209200757

فیصد میں شریک ہوتے ہیں۔

[۳] کبھی ایک ہی زمین یا گھر فروخت کرنے کے لیے کئی بروکروں کو بولا جاتا ہے؛ لیکن کسی ایک کے ہاتھ ہی زمین فروخت ہوتی ہے تو جس کے ہاتھ وہ زمین فروخت ہوگی صرف وہی بروکر اجرت کا مستحق ہوگا۔

☆ آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتوی ہے:

درمیان میں بیچوانے والا دلال کہلاتا ہے اس کو اپنی دلالی کی اجرت لینا جائز ہے بشرطیکہ اجرت متعین طور پر طے کرلی جائے اور دونوں طرف سے اجرت لینا جائز ہے جب کہ دونوں کے لیے وہ تگ ودو کرتا ہے۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔(۱)

زمینات کی بروکری میں بروکر کا اہم کام

☆ زمینات کی بیع وشراء کا معاملہ بہت اہم ہوتا ہے، اس لیے اس کی بروکری میں بروکر کو کچھ اہم کام انجام دینے کی ضرورت ہوتی ہے، جیسے: جب خرید وفروخت مکمل ہوجاتی ہے تو بروکر شخص یا بروکر آفس بیچنے اور خریدنے والے کی جانب سے دستاویز (بانڈ پیپر اگریمنٹ) (Bond paper agreement) تیار کرتا ہے، جس پر طرفین اور گواہوں کے دستخط ہوتے ہیں، کہیں زمین کی قیمت بروکر کو وصول کرنا ہوتا ہے، یا کبھی اڈوانس (Advance) لینا ہوتا ہے، یا کبھی اپنے نام سے یا بیچنے والے کے نام سے چیک (Cheque) وصول کرتا ہے، ان تمام صورتوں میں مضبوط کاغذی کاروائی ہونا ضروری ہے، چونکہ اس دستاویز کی طرفین کے درمیان

(۱) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 2250

اختلاف کی صورت میں ضرورت ہوتی ہے، اس لئے نہایت باریک بینی کے ساتھ اس کو ترتیب دینا چاہیے، جس میں بالعموم مندرجہ ذیل باتوں کی وضاحت ہو:

[۱] اگر رقم یا اڈوانس بروکر لیتا ہے تو کاغذ میں اس کی صراحت ہو۔

[۲] طرفین کے متعلق تمام معلومات، پتہ وغیرہ دستاویز میں درج ہو۔

[۳] عاقدین کی اور گواہوں کی دستخط ہو۔

[۴] زمین، گھر وغیرہ کی نوعیت، محلِ وقوع، قیمت کی مقدار، بروکری کی مقدارِ اجرت، قیمت کی ادائیگی کی مدت، نقد اور ادھار کی صراحت (کلی اور جزئی) یا قسطوں کی مقدار وغیرہ تمام اموراس میں درج ہوں۔

[۵] ڈیلنگ آفس کی جانب سے یا بروکر کی جانب سے اس پر دستخط ہوں۔

دو جانب سے کمیشن کے متعلق ادارۃ المباحث الفقہیہ جمعیۃ علماء ہند کی تجویز

☆ ''ادارۃ المباحث الفقہیہ جمعیۃ علماء ہند'' کے گیارہویں فقہی اجتماع میں ''کمیشن اور اس کے مروجہ شکلوں'' کے بارے میں جو تجویز پاس ہوئی وہ درج ذیل ہے:

> زمین کے خرید وفروخت میں مروجہ کمیشن دونوں فریقوں سے بھی لینا جائز ہے، بشرطیکہ کمیشن لینے والا دونوں کے درمیان معاملہ طے کرانے اور کاغذات تیار کرانے پر کمیشن لے، جیسا کہ مروج ہے، اور اگر کسی ایک ہی فریق کا وکیل بن کے کام کرے گا تو صرف اسی سے اجرت لینے کا حق دار ہوگا اور یہ پورا معاملہ جھوٹ اور فریب

سے پاک صاف ہونا چاہیے۔(۱)

مارکیٹ میں پائے جانے والے کمیشن کی عمومی صورت

☆عام طور پر بازار میں ایک شکل یہ رائج ہے کہ گاڑی کا مالک اپنے میکانک سے، مالکِ مکان اپنے مستری سے، بلڈر اپنے مزدور سے کہتا ہے کہ فلاں فلاں سامان دکان سے لالو، مذکورہ صورت میں یہ لوگ وکیل کے درجہ میں ہوتے ہیں، یہ کسی بھی دکان سے سامان خرید سکتے ہیں، لیکن ان لوگوں کا کسی خاص دکان سے تعلق ہوتا ہے اور اس دکان کا مالک اس کی ہی دکان سے خریدنے پر انہیں خصوصی رعایت دیتا ہے، اس طرح رعایت دینے کی مختلف صورتیں ہیں:

مثلاً[۱] صاحب دکان میکانک یا مستری کو کمیشن کے طور پر متعینہ رقم دیتا ہے [۲] یا انعام دیتا ہے [۳] کبھی سامان کی قیمت بڑھا کر بِل میں بڑھائی گئی قیمت ہی لکھتا ہے اور بعد میں مارکیٹ کے ریٹ کے حساب سے قیمت وصول کرتا ہے اور بقیہ رقم بروکر کو کمیشن کے طور پر دیتا ہے [۴] کبھی کہہ دیتا ہے کہ اتنا فیصد تمہیں دیا جائے گا۔

اب ایک ہی شخص ایک طرف سے وکیل ہے اور دوسری طرف سے بروکر ہے، چوں کہ وکیل کے احکام علیحدہ ہیں اور دلال و بروکر کے احکام علیحدہ ہیں، اس لیے کیا اس شخص کے لیے کمیشن لینا جائز ہے؟

جو شخص محض بروکر ہو، اس کے لیے تو کمیشن لینا جائز ہے، مگر جو شخص ایک طرف سے

(۱) اجارہ اور اس کی جدید صورتوں کے احکام ۹۳: مفتی زید احمد آباد، متعلم تدریب الافتاء، جامعہ علوم القرآن جمبوسر، گجرات

وکیل اور دوسری طرف سے بروکر ہو تو ایسے وکیل کا دوسرے فریق یعنی بروکر بنانے والے سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے اور اس صورت میں اس شخص کی حیثیت وکیل کی شمار ہوگی، لہٰذا دوسرے فریق سے اس کام کے لیے کمیشن لینا اس کے لیے جائز نہیں ہے۔

دکاندار کی طرف سے انعام

☆ جہاں تک انعام کی صورت ہے تو دکاندار بغیر پیشگی طے شدہ معاہدے کے اپنی طرف سے قیمت کم کیے بغیر کچھ دیدیتا ہے تو حرج نہیں ہے، یہ انعام حطِ ثمن میں داخل نہیں ہوگا، بلکہ گاہک کو اپنے سے مستقل جوڑے رکھنے کی ایک جائز صورت ہوگی اور اگر پہلے سے طے شدہ معاملہ ہے تو یہ انعام درست نہیں ہوگا؛ اس لیے کہ ایسی صورت میں یہ انعام نہیں؛ بلکہ کمیشن شمار ہوگا اور وکیل کا دوسرے فریق سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے۔

قیمت میں رعایت کر کے کمیشن دینا

☆ اگر دکاندار اصل قیمت میں سے کچھ حصہ کم کر کے رقم لیتا ہے اور بقیہ زائد رقم بروکر کو دیتا ہے تو شرعاً یہ زائد رقم بروکر کے لیے لینا درست نہیں ہے، ایسے ہی اگر دکاندار میستری سے اپنے تعلقات کی بناء پر بازار کی قیمت وصول کر کے، اس میں سے کچھ کمیشن دے تو یہ بھی ناجائز ہے؛ چنانچہ کتاب النوازل میں ہے:

> ”میں سرکار کا سامان خریدنے جاتا ہوں، جس کا طریقہ حسبِ ذیل ہے: دکان دار سے ایک گلاس جس کی قیمت دس روپیہ ہے، خریدنا ہے اور سرکار کو بھی یہ بات معلوم ہے کہ اب دکان دار اس دس روپیہ گلاس کا بل بناتا ہے؛ لیکن بطور خوشی ایک روپیہ واپس

کر دیتا ہے، اب میں اس ایک روپیہ کو سرکار کو واپس کروں تو وہ مجھے دھوکہ باز اور فریبی کہہ کر نکال دیں گے اور اگر دکان دار سے نو روپیہ کا بل بنانے کو کہتا ہوں، تو وہ بناتا نہیں، تو اس ایک روپیہ کو کیا کروں؟ خود لے لوں یا کسی شخص کو دے دوں؟

مفتی سلمان منصور پوری صاحب دامت برکاتہم کا جواب ہے:

صورتِ مسئولہ میں دکان دار نے آپ کو جو ایک روپیہ واپس کیا ہے، یہ شرعاً قیمت میں کمی کی ایک صورت ہے؛ لہٰذا یہ روپیہ آپ کو اپنے استعمال میں لانا جائز نہیں ہے، اُسے محکمہ کو واپس کرنا ہوگا، یا پھر دکان دار کو لوٹانا ہوگا، آپ اسے خود لے کر دوسرے کو بھی نہیں دے سکتے۔

وَفِي الْوَاقِعَاتِ الْحُسَامِيَّةِ وَلَوْ أَمَرَ رَجُلًا أَنْ يَشْتَرِيَ لَهُ جَارِيَةً بِأَلْفٍ فَاشْتَرَاهَا ثُمَّ إِنَّ الْبَائِعَ وَهَبَ الْأَلْفَ مِنَ الْوَكِيلِ فَلِلْوَكِيلِ أَنْ يَرْجِعَ عَلَى الْآمِرِ وَلَوْ وَهَبَ مِنْهُ خَمْسَمِائَةٍ لَمْ يَكُنْ لَهُ أَنْ يَرْجِعَ عَلَى الْآمِرِ إِلَّا بِخَمْسِمِائَةٍ وَلَوْ وَهَبَ مِنْهُ خَمْسَمِائَةٍ ثُمَّ وَهَبَ مِنْهُ أَيْضًا الْخَمْسَمِائَةِ الْبَاقِيَةَ لَمْ يَرْجِعِ الْوَكِيلُ عَلَى الْآمِرِ إِلَّا بِالْخَمْسِمِائَةِ الْأُخْرَى لِأَنَّ

الْأَوَّلَ حَطٌّ وَالثَّانِي هِبَةٌ(۱)

☆اگر مستری، میکانک وغیرہ اپنے تعلقات کی بناء پر کم قیمت میں سامان لائیں اور بازاری قیمت کے اعتبار سے جو زائد حصہ مالک کے لیے بچ رہا ہے، وہ مالک سے مانگ لیں تو بھی حرج نہیں ہے، مگر یہ صورت بہت کم پائی جاتی ہے، چونکہ مالک اس صورت میں دینے راضی نہیں ہوتا، جبکہ اس میں مالک کا معتد بہ نقصان نہیں ہے، کیونکہ وہ خود اگر بازار سے وہ سامان خریدتا تو اسے اتنے کا نہیں ملتا جتنے کا تعلقات کی بناء پر یہ لوگ خرید لائے ہیں۔

☆ان حضرات کے لیے بے غبار صورت یہ ہے کہ ضروری سامان جو بالعموم خریدا جاتا ہے اپنے پاس خرید کر رکھ لیں اور گاڑی کا مالک، مکان مالک یا بلڈر تقاضا کریں تو بازار کی قیمت پر یا اس سے کچھ زیادہ قیمت پر فوراً اسی وقت اپنا سامان فروخت کر دیں، یہ مستقل تجارت ہوگی جس کا نفع بلاشبہ جائز ہے۔

البتہ ایسا نہ ہو کہ سامان خرید کر کسی جگہ رکھ لیا اور جب مکان کا مالک یا بلڈر سامان خرید کرلانے کے لیے بطور وکیل بھیجے تو اپنا سامان اپنی قیمت کے مطابق لاکر دے دیا، یہ درست نہیں ہے۔

کرائے کا مکان دلوانے پر ایک ماہ کا کرایہ بطورِ کمیشن لینا

☆بڑے شہروں میں بالخصوص کمیشن کی ایک شکل یہ بھی رائج ہے کہ اگر کسی کو کرائے پر مکان کی ضرورت ہو تو بعض لوگ اپنے اپنے متعلقہ محلے میں کرایے کے مکانات نظر میں رکھتے ہیں، اور اپنے نمبر وغیرہ سے اشہار نکلواتے ہیں، جس کو ضرورت ہوتی ہے وہ اس نمبر پر

---

(۱) البحرالرائق/ باب الوکالۃ بالبیع والشراء ۷/ ۱۵۵ کراچی، کتاب النوازل ۱۰/ ۳۹۰

رابطہ کرتے ہیں، مکان دلوانے پر جب معاملہ مکمل ہوجائے تو ایک مہینے کے کرایہ کے بقدر رقم کرایہ دار سے بطورِ کمیشن لیتے ہیں، اور یہ معاہدہ مکان دلوانے سے پہلے ہی طے ہوجاتا ہے۔

شرعی طور پر ایسا کاروبار کرنا اور کمیشن لینا دونوں جائز ہیں، کیونکہ بروکری جس طرح تجارت میں درست ہے، اسی طرح اجارے میں بھی بروکری درست ہے۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔

گاہک کو سامان دلانے کے بعد کمیشن لینا؟

☆ جو لوگ مختلف افراد یا مختلف کمپنیوں کا مال کسی اور کو دلواتے یا خریدواتے ہیں اور اپنا مقررہ کمیشن وصول کرتے ہیں تو ان کا کمیشن وصول کرنا شرعاً جائز ہے، لہذا گاہک کو سامان دلانے کے بعد اس گاہک سے پہلے سے طے شدہ کمیشن لینا جائز ہے۔

مگر سماج میں پہلے سے کمیشن طے نہیں کیا جاتا یا خود کسی بھی کمپنی کا بروکر نہیں ہوتا ہے، بلکہ تجربے یا تعلق کی بنیاد پر لوگ سامان دلوانے کہتے ہیں تو دکاندار سے ایک قیمت مثلاً فی کلو ۴۰ / روپیہ میں سامان لیکر خریدنے والے کو ۴۵ / روپیہ سے دیا جاتا ہے اور اس کو اپنا کمیشن شمار کرلیا جاتا ہے، جبکہ اس صورت میں یہ شخص بروکر نہیں؛ بلکہ وکیل ہوتا ہے، اور وکیل کے لیے اس طرح نفع حاصل کرنا جائز نہیں ہے۔

الیکٹریشن (Electrician) کا گھر والوں کو بتا کر سامان کی خریداری میں کمیشن لینا

☆ الیکٹریشن کی الیکٹرانک اشیاء بیچنے والے دکان دار سے بالعموم پہچان ہوتی ہے، جس بناء پر الیکٹرانک (Electronic) کی اشیاء کم قیمت میں دیتے ہیں، الیکٹریشن

ضرورت کے سامان کی ایک فہرست لکھ کر کبھی گھر والوں کے حوالے کر دیتا ہے کہ ان سامان کی ضرورت ہے اور کبھی خود لا کر بل دکھا دیتا ہے اور بل پر لکھی رقم وصول کر لیتا ہے، جبکہ بل پر لکھی رقم سے سامان خریدا نہیں ہوتا ہے؛ بلکہ دکان سے 20 / 25 فیصد رعایتی قیمت سے خریدا ہوتا ہے، یہی وجہ ہے کہ اگر خود سامان نہ خریدے تو کام کی اجرت میں رعایت نہیں کرتا ہے، اگر سامان خود لا لے تو ادھر سے بھی نفع ہونے کی وجہ سے کام کی اجرت میں رعایت کر لیتا ہے، جبکہ مذکورہ صورت میں سامان کی خریدی میں جو کچھ رعایت ہوئی وہ رقم اس کے لیے حلال نہیں ہے، بلکہ مالکِ مکان جس کے لیے سامان خریدا گیا ہے اس کو یہ رقم لوٹانا واجب ہے، چونکہ اس صورت میں یہ اجیر یا بروکر نہیں بلکہ وکیل ہے اور جتنی رقم میں سامان خریدا ہے اتنی رقم ہی وصول کرنے کی اجازت ہوگی۔

☆ البتہ اگر یہ شخص جس گھر میں الیکٹرانک کا کام کرنے کے لیے جاتا ہے ان گھر والوں سے کہہ دیتا ہے کہ بازار میں مجھے 20 / 25 فیصد کم ریٹ میں سامان ملتا ہے، آپ کو یہ رعایت حاصل نہیں ہوگی، میں اس میں اپنا نفع پانچ فیصد لگواؤں گا، جس سے آپ کا سامان تھوڑا سستا ہو جائے گا، گھر والے اسے اجازت دے دیتے ہیں تو مذکورہ شخص کا گھر والوں کو بتا کر متعینہ کمیشن پانچ فیصد لینا درست ہے۔

إِذَا شُرِطَتْ الْأُجْرَةُ فِي الْوَكَالَةِ وَأَوْفَاهَا الْوَكِيلُ اسْتَحَقَّ الْأُجْرَةَ, وَإِنْ لَمْ تُشْتَرَطْ وَلَمْ يَكُنْ الْوَكِيلُ مِمَّنْ يَخْدُمُ بِالْأُجْرَةِ كَانَ مُتَبَرِّعًا. فَلَيْسَ لَهُ أَنْ يُطَالِبَ بِالْأُجْرَةِ.

يستحق فى الإجارة الصحيحة الأجرة المسمى وفى

الفاسدة أجر المثل ... لكن إذا لم يشترط في
الوكالة أجرة ولم يكن الوكيل ممن يخدم بالأجرة
كان متبرعا، وليس له أن يطلب أجرة. أما إذا كان
ممن يخدم بالأجرة يأخذ أجر المثل ولو لم تشترط
له أجرة(۱)

دوسرے بروکر کے ذریعہ خریدی پر کیا پہلا بروکر کمیشن کا حق دار ہوگا؟

☆بعض مرتبہ کمیشن ایجنٹ کوئی سامان، زمین، گھر وغیرہ خریدوانے یا کرایہ پر دلوانے کی محنت کرتا ہے، دوڑ دھوپ کرتا ہے، مگر معاملہ تکمیل تک نہیں پہنچ پاتا، پھر وہی گھر، زمین وغیرہ دوسرے بروکر خریدوا دیتا ہے تو کیا اس صورت میں پہلا بروکر کمیشن لینا کا حقدار ہوگا؟

ظاہر بات ہے کہ بروکری کے معاملہ میں بروکر کمیشن کا حق دار تب ہی ہوتا ہے جب خریداری یا کرایہ داری کا معاملہ مکمل ہوجائے؛ بروکر کی کوشش کے باوجود خریداری یا کرائے داری کا معاملہ مکمل نہیں ہو پائے تو بروکر کسی قسم کے کمیشن کا حق دار نہیں ہوگا، البتہ اگر خریدار اپنی خوشی سے کچھ محنتانہ دیدے تو اس کی مرضی، خریدار پر نہ بروکری واجب ہے اور نہ ہی بروکر کو مطالبہ کا حق ہے۔

”قال لدلال: أعرض ضيعتي وبعها على أن لك

(۱) مجلۃ الاحکام العدلیہ، الکتاب الحادی عشر الوکالہ، الباب الثالث، الفصل الاول، المادۃ: ۱۴۶۷، ج: ۳/ ۵۷۳

الأجر كذا، فلم يقدر هو على إتمام الأمر فباعه دلال آخر، فليس للأول شيء؛ لأن العادة جرت بين الناس أنهم يأخذون ذلك بالبيع"(۱)

گاہک ڈھونڈنے پر کمیشن لینا

☆ اگر کوئی دکاندار اپنا اسٹاک (Stock) بکوانے کے لیے ٹھیکیداری دے، مال بیچنے میں مدد کی اپیل کرے، جسکا طریقہ یہ ہے کہ کمیشن ایجنٹ گاہک ڈھونڈنے اور گاہک کو اپنے ساتھ دکان تک پہنچانے وغیرہ میں رہبری کرے تو اس کام کے اتنی رقم دی جائے گی تو یہ بھی شرعاً دلالی و بروکری ہی ہے، گاہک لانے اور سامان دلوانے کے کام پر اگر فیصد طے کیا جائے تو فیصد کے لحاظ سے کمیشن ملے گا؛ ورنہ مقررہ کمیشن ملے گا۔

اور اگر سامان خریدے یا نہ خریدے گاہک محض دکان تک پہنچ جائے اور بروکر کی محنت سے بنیت خرید کسٹمر کا آنا متیقن ہوجائے تو اگر اتنے ہی کام پر کمیشن دینا طے ہوا ہو تو طے شدہ کمیشن کا حقدار ہوگا۔

ملازمت دلوانے پر تنخواہ کا فیصد کمیشن پر لینا

☆ کمپنی یا ایجنسی یا کوئی شخص بیروزگار لوگوں کو ملازمت دلواتا ہے، مگر اس شرط پر کہ ملازمت دلوانے کے عوض کمیشن لوں گا، اسکے لیے باقاعدہ معاہدہ (اگریمنٹ) (Agreement) کیا جاتا ہے، مثلاً نوکری ملنے کے بعد ایک سال یا چھ ماہ تک تنخواہ کا

(۱) الولوالجیۃ، مکتبۃ دار الأیمان سہارنپور ۳/ ۳۴۰

بیس یا تیس فیصد حصہ ایجنسی وغیرہ کو دینا ضروری ہے، موجودہ زمانے میں ملازمت دلوانے کی بہت اہمیت ہے، بلا کمیشن کے باصلاحیت حضرات کو بھی ملازمت نہیں ملتی ہے؛ جب کوئی شخص یا ادارہ معاوضے کے عوض اپنی خدمات پیش کرتا ہے تو وہ اجرت کا مستحق بھی ہوتا ہے۔

مذکورہ لوگوں نے جب نوکری دلوانے میں محنت ومشقت اٹھائی، اس کے لئے بھاگ دوڑ کی تو اپنی محنت کا صلہ یعنی کمیشن پہلے سے طے کر کے لینا جائز ہے، البتہ مندرجہ ذیل شرائط کا لحاظ ضروری ہے:

[۱] ملازمت دلوانے میں واقعۃً محنت بھی کی ہو، محض چند میٹھے بول بولکر ضرورت مند ہی سے سارا کام نہ کروایا ہو، علامہ شامیؒ لکھتے ہیں:

> ”محض بتانا اور اشارہ کرنا ایسا عمل نہیں ہے، جس پر وہ اجرت کا مستحق ہو اور اگر کسی نے ایک خاص شخص کو کہا: اگر تو مجھے فلاں چیز پر رہنمائی کرے تو اتنی اجرت دوں گا، اگر وہ شخص چل کر رہنمائی کرے تو اس کو مثلی اجرت دینا ہوگا، کیونکہ وہ اس کی خاطر چل کر گیا؛ اس لیے کہ چلنا ایسا عمل ہے، جس پر عقد اجارہ میں اجرت کا مستحق ہوتا ہے، جب اجرت کو کسی مقدار کے ساتھ معین نہ کیا جائے تو مثلی اجرت واجب ہوگی“۔(۱)

[۲] اگر مذکورہ شخص کمپنی کی جانب سے اپنی کمپنی یا دوسروں کی کمپنی میں ملازمت دلوانے کے لیے مقرر کیا گیا ہے جس پر اسے تنخواہ دی جاتی ہے تو دوبارہ کمیشن وصول کرنا

---

(۱) تنویر الابصار مع الدر المختار ۶/ ۹۵

جائز نہیں ہوگا، اگر کسی کمپنی سے اسکا کوئی تعلق نہیں ہے، محض اپنے تعلقات یا تجربے یا اثر و رسوخ کی بناء پر ملازمت دلواتا ہے تو کمیشن لینا جائز ہوگا اگر پہلے سے کمیشن طے ہوا ہوتو۔

[۳] دھوکے سے کام نہ لیا جائے، بعض کمپنیاں اور افراد ملازمت دلوانے کی امید دلوا کر خطیر رقم ہڑپ کر جاتے ہیں، جو سرا سر حرام و ناجائز ہے۔

[۴] کسی شخص کو ملازمت دلوانا اس کی اہلیت وصلاحیت کی بنیاد پر ہو، ملازمت دلوانے میں کسی کی حق تلفی نہ ہو، کمیشن لینے کی لالچ میں نااہل کو ملازمت یا حقدار کو محروم کیا جائے یا کمپنی کے قانون کی خلاف ورزی کی جائے یا غیر شرعی وغیر قانونی ذرائع کی مدد لی جائے تو کمیشن لینا جائز نہیں ہوگا۔

[۵] اپنی خدمات کے عوض کمیشن لینا تو جائز ہے لیکن اس کی مقدار کا تعین عرف کے مطابق اور عادلانہ ہو، کسی کی مجبوری سے فائدہ اٹھانے کی نیت نہ ہو۔

[۶] کسی صنعتی یا کاروباری ادارے کا باقاعدہ ملازم ہونے کی صورت میں ملازمین کو دیگر حقوق بھی حاصل ہوتے ہیں جو یونین (Union) کے ذریعے طے پاتے ہیں جن میں سالانہ باتنخواہ تعطیلات، کام کے دوران معذوری کی صورت میں کفالت، بونس (Bonus)، تنخواہ میں سالانہ اضافہ (Increment)، بیماری میں مفت علاج کا نظام اور ریٹائرمنٹ (Retirement) کے بعد پنشن (Pension) وغیرہ شامل ہوتے ہیں، ان حقوق ومنافع سے کمیشن کے نام پر انہیں محروم نہ کیا جائے، ورنہ یہ تعاون وخدمت نہیں؛ بلکہ استحصال کی کھلی شکل ہے، جو ناجائز ہے۔

مذبح خانہ کے جانور کی خریداری پر کمیشن لینا

[۱] مارکیٹ میں کمیشن کی ایک شکل یہ ہے کہ بقرعید کے موقع پر کوئی ایک فرد دس دن میں سال بھر کی کمائی حاصل کرنے کی فکر کرتا ہے، جبکہ اس کے پاس کچھ رقم نہیں ہوتی تو دوسرے شخص سے رقم لیتا ہے اور معاملہ یہ طے ہوتا ہے کہ جتنے جانور فروخت ہوں گے ہر جانور پر تمہیں اتنا فائدہ دیا جائے گا مثلاً سو جانور فروخت ہوں تو ہر جانور پر تمہیں دوسو روپۓ/ پانچ سو روپۓ نفع میں دئے جائیں گے، باقی جو بھی نفع ہوگا وہ میرا یعنی لانے والے کا رہے گا، اس معاہدے پر تجارت کی جاتی ہے۔

[۲] کہیں ایسا ہوتا ہے کہ ایک شخص اپنی گوشت کی دکان، مذبح خانہ(Slaughter house) کے لیے جانور لانا چاہتا ہے تو دوسرے سے رقم لے کر جانور کی خریداری کرتا ہے، اور معاملہ یہ طے ہوتا ہے کہ ذبح کے بعد فی کلو چار روپۓ/ پانچ روپۓ کے حساب سے بطور کمیشن ادا کیا جائے گا۔

واضح رہے کہ مذکور دونوں شکلیں شرعاً ناجائز ہیں، کیونکہ یہاں پر بروکری کی شکل پائی ہی نہیں جارہی ہے، بروکری میں انسان بدنی خدمات کا نفع حاصل کرتا ہے جبکہ یہاں مالی نفع حاصل ہورہا، اور مال سے نفع حاصل کرنے کی من جملہ شکلوں میں یہاں یا تو قرض کی شکل ہوسکتی ہے یا مضاربت کی شکل، اگر قرض کی شکل مراد لی جائے تو قرض کے عوض نفع حاصل کرنا ناجائز ہے۔

”كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ نَفْعًا حَرَامٌ“(۱)

---

(۱) شامی ۱۶۶/۵

اگر مضاربت کی شکل ہو تو نفع فیصد میں طے کیا جانا ضروری ہے، فکس کر کے نفع کا معاملہ طے کرنا جائز نہیں، جبکہ یہاں نفع متعین ہے کہ ہر جانور پر پانچ سو/ دو سو روپیے یا فی کلو چار/ پانچ روپئے ملیں گا، بالفرض اگر ہر جانور پر اتنا ہی نفع حاصل ہو جو کمیشن کے نام پر طے ہوا تو دونوں میں جھگڑا ہونا لازم ہے، اگر مفضی الی النزاع نہ بھی ہو تو ایک نفع میں اور دوسرا نقصان میں رہے گا جو مزاج شریعت کے خلاف ہونے کے علاوہ شرکاء میں سے کسی ایک کا مقصدِ تجارت (نفع) سے محروم ہونا ہے، اس لیے مذکورہ کمیشن کی صورت درست نہیں ہے، البتہ اگر یہ طے ہو کہ جتنا بھی نفع حاصل ہو اس میں اتنے فیصد تمہارا اور اتنے فیصد میرا، خواہ کم ہو یا زیادہ تو یہ شکل درست ہے، مگر یہ کمیشن نہیں کہلائے گا بلکہ تجارتی نفع شمار ہوگا۔

گاہکوں کو راغب کرنے کا کوپن کمیشن میں داخل نہیں ہے

آج کل بہت سے شوروم (Showroom)، مول (Mall) اور بڑے دکانوں میں تجارت کو ترقی دینے کے لیے ڈرا کوپن (Draw coupon) کا نظام جاری ہے، جس میں خریدار کو خریدی گئی چیز تو دیدی جاتی ہے، اس کے ساتھ ایک کوپن بھی دیا جاتا ہے، اور پھر بعد میں قرعہ اندازی کی جاتی ہے، جس کا نام کوپن میں اٹھتا ہے، اس کے لیے خصوصی انعام دیا جاتا ہے، چونکہ اس میں بیع مکمل ہو جانے کے بعد گاہک کو اپنی طرف راغب کرنے کا نظام ہے، جو خریدار کے مطالبہ کے بغیر فروخت کرنے والے کی طرف سے ایک انعام و اضافہ ہے، یہ کمیشن میں تو داخل نہیں ہے؛ لیکن شرائط بیع کے خلاف بھی نہیں ہے، اس لیے جائز ہے۔

لیکن اگر کوپن ہی کی بنیاد پر سامان دیا جانے لگے، تجارت مقصود نہ ہو تو یہ صورت جوے

میں داخل ہوکر حرام ہوگی؛ نیز کوپن دیکر، انعام کی رقم سامان (مبیع) کی قیمت بڑھا کر یا سامان کا معیار گھٹا کر کسٹمر سے وصول نہ کیا جائے۔

"وَيَجُوزُ لِلْبَائِعِ أَنْ يَزِيدَ لِلْمُشْتَرِي فِي الْمَبِيعِ" (۱)

گاہک لانے پر کمیشن لینا کب جائز ہے؟

بعض لوگ مختلف دکانوں پر اپنے ساتھ حسب موقع گاہک لاتے ہیں اور کہتے ہیں کہ ہمیں بھی اس پر کچھ کمیشن چاہیئے، جس کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ گاہک کسی آدمی پر بھروسہ کر کے اس کو کہتا ہے کہ مجھے اچھا اور فائدہ مند سامان دلوادو، تاکہ خریداری میں مجھے سہولت ہو؛ یہ آدمی گاہک کو اپنے ساتھ کسی دکان پر لے جاتا ہے اور گاہک کی مدد کرتا ہے اور پھر دکاندار سے اس کی دکان پر گاہک لانے پر کمیشن کا مطالبہ کرتا ہے۔

اس صورت میں اگر دکاندار پہلے سے ان لوگوں کو کہہ رکھا ہے کہ وہ لوگ خریدار کو ترغیب دیکر کوشش کر کے گاہک لائیں تو اتنا کمیشن دیا جائے گا، اور وہ لوگ گاہک لے آئے تو اپنے طے شدہ معاہدے کے تحت کمیشن کے حقدار ہوں گے، اور کمیشن لینا و دینا درست ہے، کیونکہ اس صورت میں ان کی حیثیت دکاندار کے وکیل یا بروکر کی ہے اور انہوں نے گاہک تلاش کرنے اور لانے میں محنت بھی کی ہے۔

اور اگر پہلے سے معاملہ طے نہیں ہوا، کوئی معاہدہ نہیں ہوا، بلکہ یہ لوگ خود اپنے طور پر کسی گاہک کو لے آئیں جیسے بعض آٹو والے، یا مارکیٹ میں مختلف جگہ ہاتھ مارنے والے کرتے ہیں تو ان حضرات کا اس کام کے کمیشن کا مطالبہ کرنا جائز نہیں ہے، اس طرح کے

---

(۱) مختصر القدوری: ۸۱

معاملے میں کمیشن کی امید لگانے سے سماج میں خودغرضی، حرص، خیر خواہی کے بجائے بدخواہی کورواج ملتا ہے۔

نیز اگر دکاندار گاہک کو دیے جانے والے ڈسکاؤنٹ میں سے یا گاہک سے زیادہ رقم لے کر گاہک لانے والے آدمی کو کمیشن دیتا ہے تو یہ صورت بھی جائز نہیں ہے؛ چونکہ ایک ناتجربہ کار شخص کسی کو اپنا سمجھ کر کہ ''ان کو ساتھ لے جانے سے میرا کچھ پیسہ بچ جائے گا'' رابطہ کرتا ہے اور یہ جناب اس کے اعتماد کا غلط فائدہ اٹھا رہے ہیں جس کی وجہ سے دکاندار کو گاہک کے پیسوں سے ہی کمیشن دینا پڑ رہا ہے، مثلاً کسی ہوٹل والے سے کسی گھر بنانے والے شخص نے رابطہ کیا کہ مجھے گھر بنانے کے لیے پتھر، اینٹ اور اسٹیل کی ضرورت ہے، آپ کا کسی دکاندار سے تعلق ہے تو رہبری فرمادیں، وہ دوست کو دکاندار کے پاس لے جا کر دکاندار سے کمیشن کی بات کرے تو دکاندار اپنے جیب سے تو نہیں دے گا جیسا کہ عموماً ہوتا ہے، جو نفع گاہک کو ہونا تھا اسے کاٹ کر کمیشن دے گا، پھر اِس گاہک کا ہوٹل والے سے رابطہ کرنے کا فائدہ کیا ہوا؟ اور اگر گاہک کو پتہ چلے کہ ہوٹل والے دوست نے دکاندار سے کمیشن وصول کیا ہے تو کیا وہ راضی ہوگا؟ کیا آئندہ وہ اعتماد کے قابل رہے گا؟

البتہ اگر پہلے سے یہ بتادیا جائے کہ میں صحیح دکان کی رہبری کرونگا؛ لیکن اس پر مجھے دکان سے اتنا کمیشن ملتا ہے جو دکاندار اپنے پیسوں سے ادا کرتا ہے، اب وہ دوست مان لیتا ہے تو دکان دار سے گاہک لانے کا کمیشن لینا اور اس کا دینا جائز ہے، مگر بالعموم ایسا نہیں کیا جاتا، کیونکہ ادھر اعتماد بھی دکھانا ہے اور دنیوی نفع بھی لوٹنا ہے۔

ٹرسٹ کے کاموں میں کمیشن حاصل کرنا

رفاہی خدمات (Social work) کے ٹرسٹ کے احباب میں سے جس شخص کو غرباء میں راشن کٹس (Ration kits) خریدنے کی ذمہ داری دی جاتی ہے، کبھی وہ ایسا کرتا ہے کہ جس دکان سے سارا سامان خریدتا ہے، اس سے کہتا ہے کہ پانچ / سات ہزار کٹس تمہاری دکان سے خرید رہا ہوں جس سے تمہیں کافی نفع ہوگا، لیکن مجھے بھی اپنے نفع کا کچھ فیصد کمیشن دو، ورنہ میں دوسروں کی دکان سے بھی خرید سکتا ہوں، جس پر دکاندار مجموعی رقم کا کچھ فیصد طے کر دیتا ہے مثلاً ہر کِٹ پر سو روپے، یا اتنے ہزار کا مال خریدنے پر اتنے فیصد نفع تمہیں دیا جائے گا، معاملہ مکمل ہونے کے بعد بازاری قیمت کے لحاظ سے بِل بنا دی جاتی ہے، اور طے شدہ لحاظ سے کمیشن وصول کر لیا جاتا ہے۔

واضح رہے کہ مذکورہ صورت میں کمیشن کے نام پر رقم حاصل کرنا جائز نہیں ہے، کیونکہ ٹرسٹ کا آدمی ٹرسٹ کی طرف سے وکیل ہوتا ہے، اور وکیل کے لیے امانت داری لازم ہے، جبکہ کمیشن وصول کرنا امانتداری کے بالکل خلاف بات ہے، دکاندار قیمت میں جو بھی رعایت کرے گا وہ حطِ ثمن یعنی قیمت میں کم کرنا ہی شمار ہوگا اور سامان کی رقم ٹرسٹ کی ہے تو ٹرسٹ کو وہ رعایتی قیمت حاصل ہوگی، اسلئے اگر دکان دار نفع کا کچھ حصہ کمیشن کے نام پر دیدے تو اس پورے کمیشن کو ٹرسٹ کی رقم میں شامل کرنا ضروری ہے۔

علاوہ ازیں آئندہ دکاندار سے نفع یا کمیشن کے نام سے معاملہ کرنے کے بجائے ڈسکاؤنٹ (Discount) کے نام سے قیمت کم کروالی جائے مثلاً: جو پیکیج (Package) تین ہزار میں دیتا ہے اسے قیمت کم کروا کر ڈھائی ہزار میں بنوالیا جائے، اسی بچت سے ٹرسٹ کا

فائدہ ہوگا، مگر ٹرسٹ کے کسی فرد کو اپنی خدمت کا اس شکل میں فائدہ اٹھانا درست نہیں ہے۔ فقط واللہ اعلم۔(۱)

ہراج (Auction) کا کمیشن لینا جائز نہیں ہے

گورنمنٹ بعض پرانی چیزوں کو ہراج کرتی ہے اور سرکار کے یہاں چیز کی کم سے کم قیمت کی ایک حد مقرر ہوتی ہے، مثلاً یہ چیز کم سے کم ایک لاکھ میں فروخت کی جائے گی، ''بولی (Auction bid)'' میں حصہ لینے کے لیے مختلف لوگ آتے ہیں اور بولی لگانے والے (Bidders) آپس میں طے کر لیتے ہیں کہ ان میں سے ایک شخص بولی لگائے گا اور باقی سب لوگ خاموش رہیں گے، چونکہ اس کی بولی سے زیادہ قیمت پر کوئی بولی نہیں لگی ہے، تو مجبوراً اسی کم قیمت اور کم نفع پر وہ چیز فروخت کر دی جاتی ہے، جب بولی لگانے والا سامان چھڑا لیتا ہے تو باہمی معاہدے کے مطابق دوبارہ آپس میں ہراج کرتے ہیں، جو شخص زیادہ قیمت لگائے اسے دیدی جاتی ہے، پہلی بولی سے کم قیمت میں خرید کر دوسری بولی میں زیادہ قیمت پر فروخت کرنے میں جو زائد نفع حاصل ہوا، وہ آپس میں تقسیم کر لیا جاتا ہے، جس سے سرکار کی چیز ایک منظم منصوبے سے کم قیمت میں خرید کر زیادہ میں فروخت کی گئی، اور ایک مخصوص گروہ یعنی بولی لگانے والوں کو نفع حاصل ہوا۔

یاد رہے کہ باہمی معاہدے کے تحت ایک شخص کا بولی لگانا اور دوسروں کا خاموش رہنا درست نہیں، کیونکہ یہ دھوکہ دہی میں داخل ہے، اس ہراج میں ایسا طریقہ اختیار کیا گیا جس سے چیز کی بازاری قیمت متاثر ہوگئی اور مصنوعی طور پر قیمت بڑھائی یا گھٹائی گئی، جو صراحتاً نا

---

(۱) مستفاد از: امداد الاحکام، کتاب الوکالہ والکفالہ ۴: ۱۴۴/۴، مکتبہ دار العلوم کراچی

جائز ہے، اس طرح سے حاصل ہونے والا کمیشن حرام ہے، یہ رقم دراصل بولی لگائے بغیر خاموش رہنے والوں کو ان کی خاموشی پر دی جا رہی ہے، جبکہ فروخت کرنے والے کو اس کی مناسب و بازاری قیمت سے محروم کر کے دیا جا رہا ہے، لہذا کمیشن کی یہ صورت قابلِ ترک ہے۔(۱)

مال فروخت کرنے پر کمیشن لینے کا حکم

فروٹ کے کاروبار میں ایک طریقہ یہ ہے کہ ایک شخص کشمیر وغیرہ سے فروٹ سے بھری لاری اپنے شہر کی منڈی میں بھیجتا ہے، منڈی میں جس کی ملگی یا دکان ہوتی ہے وہ مال سے بھری گاڑی اتروا کر بیچنے پر فی بکس متعین رقم بطور کمیشن وصول کرتا ہے، مثلاً ایک بکسے پر سو روپئے وغیرہ، اگر لاری میں سو بکس ہوں تو اس کے حساب سے کمیشن لیتا ہے۔

اور کبھی ایسا ہوتا ہے کہ کوئی شخص اپنا مال دوسرے کی دکان پر رکھ کر فروخت کرواتا ہے، جس میں بیچنے والا اپنی محنت کا کمیشن رکھ لیتا ہے، جیسے میڈیکل اسٹور پر پانی کے بوتل رکھ کر فروخت کئے جاتے ہیں، کہیں دودھ کے پیاکٹ فروخت کئے جاتے ہیں اور بقیہ رقم مال کے مالک کو دے دی جاتی ہے۔

مذکورہ دونوں صورتوں میں اگر صاحبِ مال سے معاہدہ ہو چکا ہو اور فیصد کے لحاظ سے کمیشن طے ہو چکا ہو تو کمیشن لینا درست ہے، اگر چہ اس صورت میں کمیشن ایک حد تک غیر متعین ہوتا ہے، مگر یہ غیر تعیین آپسی جھگڑے کا سبب نہیں بنتا ہے، اور چونکہ یہ طریقہ آج کل متعارف و مروج ہو چکا ہے، اس لیے کوئی حرج نہیں ہے۔

---

(۱) مستفاد از: کتاب الفتاوی ۹:۳۸۸

کمیشن کے نام پر سود

☆ پچاس فیصد مسلمان تاجر چٹھیوں اور فینانس کمپنیوں(Finance companies) کے ذریعہ سرمایہ حاصل کر کے کاروبار چلاتے ہیں، چٹھیاں نقصان سے اٹھاتے ہیں اوراس میں جو اضافی رقم ملتی ہے، اسے آپس میں بانٹ لیا جاتا ہے اور اسے سود کا نام نہیں دیا جاتا بلکہ اسے کمیشن کا نام دیا جاتا ہے،اسی طرح فینانس میں بھی کہیں انٹرسٹ کا لفظ استعمال نہیں کیا جاتا،اسے بھی محنتانہ، یافیس یا کمیشن کا نام دیا جاتا ہے، چھوٹے چھوٹے بیوپاریوں کا چٹھیوں اور فینانس کے ذریعہ سرمایہ حاصل کر کے کاروبار کرنا آسان ہے تو کیا اس میں سود کا نام نہ دئے جانے سے ایسا قرض حاصل کرنا اوراس سے فائدہ اٹھانا جائز ہوگا؟

☆ واضح رہے کہ کسی چیز کے سود ہونے کے لیے یہ ضروری نہیں ہے کہ اسے سود کا نام بھی دیا جائے اگر سود کی حقیقت پائی جائے اور اسے نام کچھ اور دید یا جائے تو یہ بھی سود ہی میں داخل ہے، فینانس کمپنیاں قرض فراہم کرتی ہیں اور اضافے کے ساتھ اسے وصول کرتی ہیں، یہ واضح طور پر سود کی صورت ہے، نیز جو چٹھیاں نقصان کے ساتھ اٹھائی جاتی ہیں اس میں بعض لوگ زیادہ رقم ادا کرتے ہیں اور کم وصول کرتے ہیں، کسی کو فائدہ ہوتا ہے اور کسی کو نقصان، جس کو زیادہ حاصل ہوا وہ سود میں داخل ہو کر سود لینے والا شمار ہوگا، اور جو کم لے رہا ہے وہ سود دینے والا شمار ہوگا، اس طرح کمیشن کے نام پر سود لینے اور دینے کی صورت پائی جاتی ہے، بہر حال یہاں بھی سود کا لینا دینا پایا گیا ہے؛ لہذا اسے نام کچھ بھی دیا جائے یہ

صورتیں سود کی لین دین کی ہی ہیں اس لیے ناجائز ہیں۔(۱)

متعین قیمت سے زائد قیمت میں فروخت ہونے پر کمیشن لینے کا حکم

☆اگر کمیشن ایجنٹ کہے کہ مجھے پلاٹ مثلاً دس لاکھ کا دیدو اس سے اوپر جتنے کا فروخت ہوگا، اس کے ساتھ آپ کا لین دین نہیں ہوگا، اور مجھے کمیشن دینے کی ضرورت نہیں بلکہ وہی زائد قیمت میرا کمیشن ہے اور کبھی اس کے ساتھ علیحدہ کمیشن بھی وصول کیا جاتا ہے۔

☆اس سلسلے میں ایک قول حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ اور دیگر سلف سے منقول ہے، جن میں حضرت ابن سیرینؒ، حضرت قتادہؒ، حضرت شعبیؒ ہیں اور حنابلہ کا مذہب بھی ہے، جس کو امام بخاریؒ نے ابن عباس رضی اللہ عنہ کے حوالے سے تعلیقاً نقل کیا ہے کہ اس طرح کی بروکری جائز ہے، کیونکہ اس صورت میں جب مالک اس کو متعینہ قیمت سے زائد قیمت میں فروخت کرنے پر اس زائد رقم کا مستحق بنایا ہے اور جانبین سے رضامندی پائی گئی، تو اس کے لیے زائد رقم بطور اجرت کے حاصل کرنا جائز ہے؛ لہذا اگر بروکر سامان، زمین وغیرہ کو اسی طے شدہ قیمت پر فروخت کردیتا ہے تو زائد رقم اس کے لیے بطورِ کمیشن بچ جاتی ہے وہ اسی زائد رقم کا مستحق ہوگا کیونکہ مالک نے بیچنے والے کو زائد رقم لینے کی اجازت دی ہے اور اگر وہ اس متعینہ قیمت پر فروخت نہ کرے؛ بلکہ کم قیمت میں فروخت کرے تو اس کو کوئی رقم بطور کمیشن حاصل نہیں ہوگی، البتہ ان حضرات کے نزدیک اس صورت کے جائز ہونے میں یہ شرط ہے

(۱) کتاب الفتاوی ۵/۳۲۵

کہ وہ لوگوں کو اس وقت بتلا دے کہ سامان یا زمین کی اصل قیمت اتنی ہے اور جو بیان کردہ سے زائد رقم ہے وہ میرا کمیشن ہے تاکہ اس میں جہالت ختم ہو جائے۔

أَنْ يَعْلَمَ النَّاسُ ذَلِكَ الْوَقْتَ أَنَّ ثَمَنَ السِّلْعَةِ يُسَاوِي أَكْثَرَ مِمَّا سَمَّى لَهُ حتى يندفع الجهل (۱)

مگر ظاہر بات ہے کہ مذکورہ شرط کی وجہ سے کوئی بروکر اصل قیمت بتا کر زائد قیمت بروکری میں حاصل نہیں کرے گا، وہ کمیشن اور زائد رقم کو بھی اصل قیمت کے طور پر ہی بیان کرے گا، نیز بالعموم ہر خریدار اصل قیمت میں ہی کمی کرانا چاہتا ہے چہ جائیکہ وہ اصل قیمت واضح ہونے کے بعد بروکری کی بڑی مقدار کو گوارا کر لے۔

☆ دوسرا صحیح اور راجح قول اس سلسلے میں یہ ہے کہ اس طرح کی بروکری اجارہ کی جہالت کی وجہ سے جائز نہیں ہے، اس کو ابن حجرؒ نے جمہور کا قول قرار دیا ہے اور علامہ ابن قدامہؒ نے اس قول کو امام شافعیؒ کی طرف منسوب کیا ہے، تمام سلف صالحین سے بھی اس کی کراہت تحریمی منقول ہے، جن میں حضرت ابراہیم نخعیؒ، حضرت حمادؒ، حضرت حسنؒ، حضرت طاؤسؒ وغیرہ شامل ہیں، اس کی وجہ یہ ہے کہ یہاں کمیشن متعین نہیں ہوتا ہے اور کمیشن ہونے نہ ہونے دونوں کا احتمال ہو سکتا ہے یعنی متعینہ قیمت سے زیادہ پر بیچے گا تو کمیشن ملے گا اور اگر وہ متعینہ قیمت سے زیادہ پر نہیں بیچ سکا تو اس کو کمیشن نہیں ملے گا تو اس جہالت کی وجہ سے کمیشن کا پایا جانا اور حاصل ہونا بھی متعین نہیں ہوتا ہے، نیز اس معاملے میں کبھی جھگڑا بھی ہو سکتا ہے کیونکہ اگر قیمت بہت زیادہ بڑھ گئی یعنی بیان کردہ قیمت سے بہت زیادہ میں بیچ دیا

---

(۱) فتح الباری ۴: ۴۵۱/

تو اس صورت میں مالک اتنا زیادہ کمیشن دینا گوارا نہیں کرے گا اور بعض صورتیں اس طرح دیکھنے میں بھی آئی ہیں جس میں تھوڑے سے وقت میں سامان، زمین، گھر وغیرہ کی قیمت بہت بڑھ جاتی ہے بلکہ چند ایک گھنٹوں میں بھی قیمت کا اضافہ ہوسکتا ہے جس کی وجہ سے جھگڑا ہونا عین ممکن ہے، دِلوں میں برائی پیدا ہوجاتی ہے اور شریعت دِلوں کی ناراضگی کو ختم کرنا چاہتی ہے۔

لہذا اگر کوئی دلال اس طرح کا معاملہ کرے تو اس طریقہ سے اس کا کمیشن متعین نہیں ہوگا اور کمیشن متعین نہ ہونے کی وجہ سے وہ دلال اپنے کام کی تکمیلی پر اجرتِ مثل کا مستحق ہوگا یعنی مارکیٹ (Market) میں ایسے سامان ومکان کے فروخت کرنے پر بالعموم جو commission دیا جاتا ہے وہ دیا جائے گا۔(۱)

☆ جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن کا فتوی ہے:

مذکورہ کمیشن ایجنٹ کا پلاٹ فرخت کرنے پر متعین کمیشن جو طے ہو جائے لینا تو جائز ہے، تاہم یہ معاملہ جائز نہیں ہے کہ مذکورہ پلاٹ دس لاکھ سے اوپر جتنے کا فروخت ہوگا اس سے آپ کا کوئی تعلق نہیں ہے، لہذا پلاٹ جتنے پر فروخت ہوگا پوری قیمتِ فروخت مالک کی ہی ہوگی، اور کمیشن ایجنٹ کے لیے متعین کمیشن ہوگا۔

”وَأَمَّا الدَّلَّالُ فَإِنْ بَاعَ الْعَيْنَ بِنَفْسِهِ بِإِذْنِ رَبِّهَا فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ وَإِنْ سَعَى بَيْنَهُمَا وَبَاعَ الْمَالِكُ

---

(۱) مستفاد از: رئیل اسٹیٹ احکام ومسائل: ۴۴۱

بِنَفْسِهِ يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ وَتَمَامُهُ فِي شَرْحِ الْوَهْبَانِيَّةِ.
(قَوْلُهُ: فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ) وَلَيْسَ لَهُ أَخْذُ شَيْءٍ مِنَ الْمُشْتَرِي؛ لِأَنَّهُ هُوَ الْعَاقِدُ حَقِيقَةً شَرْحُ الْوَهْبَانِيَّةِ وَظَاهِرُهُ أَنَّهُ لَا يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ هُنَا؛ لِأَنَّهُ لَا وَجْهَ لَهُ.
(قَوْلُهُ: يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ) فَتَجِبُ الدَّلَالَةُ عَلَى الْبَائِعِ أَوْ الْمُشْتَرِي أَوْ عَلَيْهِمَا بِحَسَبِ الْعُرْفِ جَامِعُ الْفُصُولَيْنِ."(۱)

☆البتہ اگر ایجنٹ کمیشن کا معاملہ نہ کرے، بلکہ پلاٹ کے مالک سے اس کی رضامندی سے کوئی قیمت طے کر کے یہ پلاٹ پہلے خود خرید کر باقاعدہ اپنے قبضے میں لے لے، تو اب مالک بننے کے بعد وہ اسے جس قیمت پر بھی آگے فروخت کرے گا اس تمام قیمت کا مالک وہی ایجنٹ ہوگا، مگر بالعموم کوئی بروکر اپنے جیب سے رقم لگانا گوارا نہیں کرتا ہے، نیز ایسی صورت میں کمیشن وصول کرنا جائز نہیں ہوگا؛ کیوں کہ وہ اس صورت میں کمیشن ایجنٹ نہیں؛ بلکہ عاقد یعنی تاجر ہے۔

رشتہ لگوانے پر کمیشن لینے کا حکم

☆ آج کل بڑے بڑے شہروں میں انسانی زندگی بڑی مصروفیت کے ساتھ گذر رہی ہے حتی کہ خاندانی رشتوں میں بھی ملاقات وروابط بہت کم ہو گئے ہیں جس کی بناء پر لڑکے

(۱) فتاوی شامی، کتاب البیوع، ۴/ ۵۶۰، ط: ایچ ایم سعید، دارالافتاء: جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فقط واللہ اعلم فتوی نمبر: 144209200757

اورلڑکیوں کے رشتہ ڈھونڈنے میں بہت پریشانی ہوتی ہے اس کے لئے بہت سے افراد اور ایجنسی ایجنٹ کی حیثیت سے لڑکے اورلڑکیوں کے رشتہ لگوانے کا کام کرتے ہے، اگرلڑکا اور لڑکی اوران کے خاندان والوں نے آپس میں ایک دوسرے کو پسند کرلیا اور آپس میں ان کا رشتہ طے ہوگیا تو فریقین سے طے شدہ معاملے کے مطابق مثلاً ہرایک سے پانچ پانچ ہزار روپیہ لیتے ہے اور اگر آپس میں ایک دوسرے کو دیکھ لینے کے بعد رشتہ طے نہیں ہوا تو بھی فریقین سے مثلاً دو دو ہزار روپیہ لیتے ہے، کیوں کہ فریقین سے بات کرنے اور آپس میں ایک دوسرے کو ملانے کیلئے ایجنٹ کا کافی وقت لگا ہے۔

☆ اگرچہ اسلامی اخلاقیات کا تقاضا یہ ہے کہ اس طرح کے نیک عمل کو بطور عبادت انجام دیا جائے، کیونکہ کسی کا مناسب رشتہ کرادینا معاشرے کی بڑی ضرورت کو پورا کردینا ہے، مگر موجودہ زمانہ میں مذکورہ عمل پر کمیشن کے جواز وعدم جواز سے متعلق قاعدہ یہی ہے کہ اگر پہلے سے معاہدہ ہوچکا جس میں اجرت متعین ہوگئی اور ایجنٹ نے اسکے لیے بھاگ دوڑ بھی کی تو اس کے لیے اجرت یا کمیشن لینا جائز ہے، حضرت تھانویؒ نے اس عمل پر کمیشن کو جائز لکھا ہے، چنانچہ لکھتے ہیں:

> ’’رشتہ طے کرانے میں آمد ورفت اور سعی کی اجرت اگر پہلے سے طے کرلی جائے تو معینہ اجرت کا لینا اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ نہ تو کسی قسم کی دھوکہ دہی کی ہو، نہ اپنی وجاہت کا دباؤ ڈالا ہو (اگر ساعی باوجاہت شخص ہے) نیز جس سے معاملہ اخذ اجرت کا پہلے سے طے کیا ہے اس سے متعینہ اجرت لینا جائز ہے، اگر دونوں سے

طے کیا ہے تو دونوں سے لینا جائز ہے"۔(۱)

نیز آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتوی ہے:

اگر ایجنٹ دونوں فریقوں کو آپس میں ملانے اور ان کے درمیان معاملہ کرانے کے لئے دوڑ دھوپ کرتا ہے تو شرعا اس کے لئے رشتہ طے کرا کے پہلے سے متعین کردہ اجرت لینا شرعا جائز ہے بشرطیکہ کسی طرح کی غلط بیانی اور دھوکہ دہی سے کام نہ لے، اسی طرح رشتہ طے نہ ہونے کی صورت میں ہر فریق سے پہلے سے طے کر کے دو ہزار روپیہ وصول کرنے کی بھی صورت مسئولہ میں گنجائش ہے۔ واللہ تعالیٰ اعلم(۲)

قَالَ فِي التتارخانية: وَفِي الدَّلَّالِ وَالسِّمْسَارِ يَجِبُ أَجْرُ الْمِثْلِ، وَمَا تَوَاضَعُوا عَلَيْهِ أَنَّ فِي كُلِّ عَشَرَةِ دَنَانِيرَ كَذَا فَذَاكَ حَرَامٌ عَلَيْهِمْ. وَفِي الْحَاوِي: سُئِلَ مُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ عَنْ أُجْرَةِ السِّمْسَارِ، فَقَالَ: أَرْجُو أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ وَإِنْ كَانَ فِي الْأَصْلِ فَاسِدًا لِكَثْرَةِ التَّعَامُلِ وَكَثِيرٌ مِنْ هَذَا غَيْرُ جَائِزٍ، فَجَوَّزُوهُ لِحَاجَةِ النَّاسِ إِلَيْهِ كَدُخُولِ الْحَمَّامِ وَعَنْهُ قَالَ: رَأَيْتُ ابْنَ

(۱) ماخوذ از امداد الفتاویٰ ۳:/ ۳۹۳

(۲) دارالافتاء دارالعلوم دیوبند جواب نمبر:169699

شُجَاعٍ یُقَاطِعُ نَسَّاجًا یَنْسِجُ لَهٗ ثِیَابًا فِي كُلِّ سَنَةٍ(۱)

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

رشتے تلاش کرنا ایک عمل ہے، اس میں دوڑ دھوپ بھی کرنی پڑتی ہے، اخبارات میں اشتہار دئے جاتے ہیں، اور اس مقصد کے لیے مستقل دفتر قائم کیا جاتا ہے، اس سے رشتے مل جاتے ہیں اور یہ دفتر لڑکوں اور لڑکیوں دونوں کے رشتہ کے تلاش اور ان دونوں کے درمیان ارتباط کا کام کرتا ہے، یہ سارے کام جائز ہیں، اس لیے ان کی مناسب اجرت لینا درست ہے۔(۲)

کمیشن کی بعض مروجہ شکلوں کے متعلق اِدارۃ المباحث الفقہیہ

جمعیۃ علماء ہند کی تجاویز

[۱] زمین کی خرید و فروخت میں مروّجہ کمیشن دونوں فریقوں سے بھی لینا جائز ہے بشرطیکہ کمیشن لینے والا دونوں کے درمیان معاملہ طے کرانے اور کاغذات وغیرہ تیار کرانے پر کمیشن لے جیسا کہ مروّج ہے اور اگر کسی ایک ہی فریق کا وکیل بن کر کام کرے گا تو صرف اسی سے اجرت لینے کا حق دار ہوگا، اور یہ پورا معاملہ جھوٹ اور فریب سے پاک وصاف ہونا چاہئے۔

[۲] کارپینٹر اور پلمبر وغیرہ (اجیر مشترک) اگر سامان سمیت کام کرنے کا ٹھیکہ

---

(۱) الدر المختار و حاشیہ ابن عابدین ۹/۸۷، ط: زکریا

(۲) کتاب الفتاوی ۵/۴۰۸

(Contract) لیتے ہیں اور خود ہی دُکان دار سے سامان خرید کر لگاتے ہیں تو اس صورت میں دکان دار انہیں جو کمیشن دے گا، اُسے لینے کی گنجائش ہے؛ کیوں کہ یہ خود اپنے لیے خریداری کر رہے ہیں؛ مستاجر کے وکیل نہیں ہیں۔

اور اگر کارپینٹر وغیرہ صرف کام کرنے کا اجیر ہو سامان اس کے ذمہ میں نہ ہو اور مالک خود سامان خریدے اور لاکر دے تو اس صورت میں اجیر کے لیے دکان دار سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے، کیونکہ اس میں اجیر کا کوئی عمل نہیں پایا گیا (یعنی محض رہبری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے)۔

اگر اجیر مشترک نے صرف کام کا ٹھیکہ لے رکھا ہے اور سامان اس کے ذمہ میں نہیں ہے تو دُکان سے سامان لانے پر اس اجیر کے لئے بطور جعالہ (مستاجر سے) کمیشن لینے کی گنجائش ہے۔

[۳] اسکول میں داخلہ کرانے پر اگر کوئی کدو وکاوش کی گئی ہو، مثلاً کاغذات کی خانہ پوری وغیرہ تو اس کام کی مناسب اجرت لینے کی گنجائش ہے، جب کہ اجرت وکمیشن پہلے سے متعین ہو؛ لیکن اگر کسی عمل کے بغیر محض (اسکول میں) اپنی وجاہت (متعلقہ عہدیداری) کی بنیاد پر کوئی شخص کسی اسکول میں داخلہ کرانے کا معاوضہ لے تو رشوت میں داخل ہو کر ناجائز ہوگا۔

[۴] عام طور پر یہ بات دیکھنے میں آتی ہے کہ تعلیمی ادارے اپنا مقررہ نصاب یا ڈریس وغیرہ خاص دُکان سے خریدنے کا طلبہ کو پابند بناتے ہیں اور اس پر دُکاندار سے کمیشن لیتے ہیں تو یہ کمیشن ان کے لیے جائز نہیں ہے۔

[۵] اَجیر خاص یعنی مینیجر وغیرہ کمپنی کے اَمین ووکیل ہوتے ہیں؛ لہٰذا ایسا شخص کمپنی

کے لئے اگر کوئی سامان خریدے تو دکان دار سے جو کمیشن ملے گا وہ اُس اَجیر خاص کا حق نہیں؛ بلکہ کمپنی کا حق ہے؛ لہٰذا اُسے کمپنی میں جمع کرانا ضروری ہے اور مالک کی اجازت کے بغیر خود استعمال کرنا جائز نہیں، اِس مقصد کے لئے بلوں میں ہیرا پھیری سراسر دھوکہ ہے، جو قطعاً حرام ہے۔

[۶] فرم (Firm) کے متعلقہ ملازم کا کسی مال کے مطلوبہ معیار کی توثیق کے لئے جسے آرڈر پاس کرنا کہتے ہیں، اُس پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے؛ کیوں کہ یہ رشوت میں داخل ہے۔

[۷] سرکاری ٹینڈروں کی منظوری کے لئے متعلقہ افسران کا کمیشن لینا بلاشبہ رشوت ہے، اور ٹینڈر بھرنے والوں کے لئے اس کا عام حالات میں دینا بھی جائز نہیں؛ البتہ اگر اس کے بغیر کام نہ چلے تو دینے کی گنجائش ہے، بشرطیکہ ٹینڈر (Tender) کے شرائط کے مطابق سامان وغیرہ لگایا جائے۔

[۸] مختلف اشیاء کی فروختگی اور اس کی تشہیر پر کمپنیاں اپنے متعلقہ افراد کو جو کمیشن دیتی ہیں وہ جائز ہے۔

[۹] دواساز کمپنیاں اپنی دعاؤں کی ترویج کے لئے ڈاکٹروں کو بلا مطالبہ کچھ انعام دیتی ہوں اور ڈاکٹرس دوا کو مفید سمجھ کر تجویز کرتے ہوں تو اس کی گنجائش ہے؛ لیکن ڈاکٹر کے لئے اس کا مطالبہ کرنا درست نہیں؛ اسی طرح میڈیکل اسٹور کو خاص مقدار میں دواؤں کی فروختگی پر کمپنیوں کی طرف سے جو انعام دیا جائے اس میں بھی کوئی حرج نہیں؛ کیوں کہ یہ یا تو حطِ ثمن کے دائرہ میں آتا ہے یا انعام کے۔

[۱۰] آج کل معالجین کی طرف سے مختلف بہانوں سے کمیشن لینے کے رواج کی وجہ سے علاج گراں سے گراں تر ہوتا جارہا ہے جس کی وجہ سے عوام سخت پریشان ہیں جبکہ

مریض کے لیے مفید تر دوا تجویز کرنا، حسبِ ضرورت ٹیسٹ تجویز کرنا، کسی اور معالج یا اسپتال کو ریفر کرنا معالج کی ذمہ داری ہے؛ لہذا اس کا لیب، اسپتال، میڈیکل اسٹور سے اور وہ معالج جس کو ریفر کیا گیا ہے اس سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے۔

[۱۱] اسی طرح معالجین کا بلا ضرورت لکھنا یا غیر معتبر لیب کی طرف رہنمائی کرنا دھوکا دہی اور خیانت کی بنیاد پر ناجائز ہے۔

[۱۲] اگر کسی نے الٹرا ساؤنڈ (Ultrasound) یا لیب کی دکان کھولی ہے اور مارکیٹ کی موجود صورتِ حال میں اس کے لئے ڈاکٹروں کو متعینہ کمیشن دیئے بغیر اپنا سینٹر (Centre) یا دکان چلانا مشکل ہو تو ایسی صورت میں اس کے لئے مجبورًا ڈاکٹروں کو متعینہ کمیشن دینے کی گنجائش ہوگی؛ لیکن ڈاکٹر کے لئے اس کا لینا جائز نہ ہوگا۔

[۱۳] آٹو (Auto)، ٹیکسی (Taxi) اور گاڑی والے مخصوص ہوٹلوں تک مسافروں کو لے جانے پر جو کمیشن ہوٹل والوں سے لیتے ہیں وہ جعالہ میں داخلہ ہو کر جائز ہوگا؛ بشرطیکہ اس میں جھوٹ اور دھوکا نہ ہو۔(۱)

قرضہ وصول کروانے پر کمیشن لینا

☆ مارکیٹ میں بعض شریف ایسے ہوتے ہیں جو قرضہ لینے کے بعد واپس نہیں کرتے ہیں، وصولیابی کے لیے کسی پہلوان سے مدد لینی پڑتی ہے، جب مدد لی جاتی ہے تو وہ لوگ قرضے کی مناسبت سے کمیشن کا مطالبہ کرتے ہیں مثلاً اگر کوئی دس لاکھ کا قرضہ دینا ہے تو بیس فیصد وغیرہ کمیشن طے کر لیتے ہیں، کبھی کمیشن کی رقم پہلے ادا کرنی ہوتی اور کبھی قرضہ وصول

(۱) ماخوذ از کتاب النوازل ۱۲/ ۳۹۵

ہونے کے بعد کمیشن دیا جاتا ہے، بعض مرتبہ ان لوگوں کے تعاون کے بغیر قرضہ وصول ہی نہیں ہو پاتا، موجودہ عدالتی نظام کی سست رفتاری سے کام جلدی قابو میں بھی نہیں آپاتا ہے۔

☆ مذکورہ شکل ''عقدِ جعالہ'' کی جدید صورت ہے، جس میں محنت کرنے والے کو اس کی محنت کے لحاظ سے کمیشن / اجرت دی جاتی ہے، چونکہ عرف میں کسبِ معاش کی یہ بھی ایک شکل ہے، اور سماج کی ضرورت بن چکی ہے اسلئے جائز ہے۔(۱)

ٹھیکیدار سے کمیشن کی شکل میں اپنا حق وصول کرنا

☆ کمپنی کے ملازم کو کمپنی کی طرف سے چھٹی ملتی ہے، مگر کبھی کام زیادہ ہونے کی وجہ سے کمپنی روک لیتی ہے اور اسکا معاوضہ دوگنا دینے کا وعدہ کرلیتی ہے، ایسے ہی بالعموم کمپنیوں میں گریجویٹی (Gratuity) کی رقم کمپنی سے نکلتے وقت دی جاتی ہے، مگر بعض مرتبہ ملازم کو اسکا دوگنا معاوضہ والا حق بھی دینے میں کافی تاخیر کی جاتی ہے، ایسے ہی ملازم جب نکل جاتا ہے تو اس کا یہ حق ادا کرنے میں بھی کمپنی مہینے لگادیتی ہے یا انکار کردیتی ہے، تو بعض ملازم کمپنی کی عادت سے واقف ہوکر کمپنی کے کسی کام کے ٹھیکے دار سے اپنا حق کمیشن کے نام پر وصول کرلیتے ہیں، یہ سوچ کر کہ کمپنی پر میرا حق باقی ہے، اس لیے کہ کمپنیوں سے سیدھے طریقے سے اپنا حق وصول کرلینا آسان کام بھی نہیں ہوتا ہے۔

☆ مذکورہ شکل سے متعلق یہ بات واضح رہے کہ کمپنی کا ملازم ٹھیکیدار سے جو "کمیشن" لیتا ہے، یہ درحقیقت کمپنی کا حق ہے، یہ رقم کمپنی ہی کو واپس ملنی چاہیے، اس لیے ملازم کا کمیشن لینا یعنی اس رقم کو اپنا حق سمجھ کر رکھ لینا شرعاً جائز نہیں ہوتا۔

---

(۱) مستفاد از: محقق ومدلل جدید مسائل: ۵۴۵

البتہ مذکورہ صورت میں اگر ملازم اور کمپنی کے درمیان طے شدہ معاہدہ ملازمت کی رو سے اگر کمپنی کے ذمے ملازم کی کچھ رقم واجب الاداء ہے؛ لیکن کمپنی وہ رقم نہیں دے رہی ہے اور ملازم نے حسبِ ضابطہ ہر ممکن کوشش واجب الوصول رقم لینے کی کرلی ہے، پھر بھی کامیاب نہ ہوسکا تو ملازم کے لیے اپنے حق کی رقم ٹھیکے دار سے بہ عنوان "کمیشن" لے لینے کی گنجائش ہے، اس بارے میں یہ فقہی تخریج ہوسکتی ہے کہ ملازم نے اپنا حق مجبوراً یعنی حسب ضابطہ وصول نہ ہونے کی وجہ سے کسی اور طریقے سے وصول کرلیا ہے، فقہاء کے کلام سے مجبوراً ایسا کرلینے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے، البتہ یہ بات ضرور ہے کہ اپنے حق سے زائد وصول نہ کرے، نیز بعد میں کمپنی کو یہ اطلاع ضرور دیدے کہ کمپنی کے ذمے میرا جو حق ہے وہ مجھے نہیں چاہیے۔(۱)

اپنا مال پہلے بیچنے کے لئے سیلز مین (Salesman) کو کمیشن دینے کا حکم

☆ گارمنٹس (Garments) کا کام کرنے والے سامان تیار کرکے یا خرید کر دکانوں پر سپلائی (Supply) کرتے ہیں، اپنا مال پہلے بیچنے کے لئے مارکیٹ میں دکانوں میں جو سیلز مین ہوتے ہیں ان کو کمیشن دیتے ہیں تاکہ سردست انکا مال فروخت کردیں، جبکہ دکان کے مالک کو اِس کمیشن کے بارے میں معلوم نہیں ہوتا کہ اُس کے ملازم کو کمیشن دیا گیا ہے، مال کی کوالٹی (Quality) میں کسی طرح کی کوئی کمی نہیں ہوتی، مگر کمیشن دینا پڑتا

(۱) مستفاد از امداد الفتاوی ۳: ۴۱۵/، سوال: ۴۳۰، ط: کراچی، بحوالہ: دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 157108

ہے؛ اگر سیلز مین کو کمیشن نہ دیا جائے تو وہ مال پہلے فروخت نہیں کرتے تقریباً مارکیٹ میں سب پارٹیوں کے ساتھ ایسا ہی ہوتا ہے کیونکہ مال نہ بکنے کی صورت میں کمپنی کو مال واپس کر دیا جاتا ہے، جس سے کمپنی کی سپلائی کم ہو جاتی ہے۔

☆ مذکورہ صورت میں کمیشن کے نام پر جو کچھ سیلز مین کو دیا جاتا ہے وہ کمیشن نہیں بلکہ رشوت ہے، جسکا لینا، دینا ناجائز وحرام ہے، جب گارمنٹس کا کام کرنے والے نے دکاندار کو سامان بیچ دیا تو وہ اب اسکا نہیں رہا، بلکہ دکاندار کا ہو گیا، لہٰذا اب یہ نہیں کہا جا سکتا کہ ''اپنا مال بیچنے پر کمیشن دیتے ہیں'' بلکہ یہاں اپنا کام نکلوانے کے لئے کمیشن دے رہے ہیں کہ سیلز مین کو کچھ مال دیں تاکہ یہ سردست ترجیحی طور پر انکی پروڈکٹ (Product) سیل کریں تو مزید مال آئے گا، اس طرح اپنی تجارت جلد ترقی کر جائے گی، یاد رہے کہ ملازم کا اپنی متعلقہ ذمہ داری ادا کرنے کے لیے مالک کے علاوہ دوسروں سے رقم وصول کرنا رشوت کہلاتا ہے، رسول اللہ صلّی اللہ علیہ وآلہٖ وسلّم نے رشوت لینے والے اور دینے والے پر لعنت فرمائی:

''لَعَنَ رَسُولُ اللّٰہِ -صلی اللہ علیہ وسلم- الرَّاشِيَ وَالْمُرْتَشِيَ''(۱)

ڈیجیٹل کرنسی (Digital Currency) میں آن لائن ارننگ (Online earning) اور چین در چین کمیشن ماڈل

☆ آن لائن ارننگ کا ایک طریقہ کار اس طرح ہے کہ ڈیجیٹل کرنسی کی ایک اسکیم

(۱) ابوداؤد: ۲/ ۱۴۸

(Scheme) جس کا نام فارسیج ٹرن (FORSAGE TRON) ہے، اس میں ارننگ کے لیے پہلے اپنے پیسے لگانے پڑتے ہیں، اس کے بعد آپ خود جتنے لوگوں کو اس کام پر انوائٹ (Invite) کر کے جوائن کروائیں گے اس سے آپ کو پرافٹ (Profit) آئے گا، یعنی آپ کے ڈاؤن لائن (Downline) میں کام کرنے والوں سے آپ کو منافع آئے گا۔

☆[۱] واضح رہے کہ شریعت میں بلا محنت کی کمائی کی حوصلہ شکنی کی گئی ہے اور اپنی محنت کی کمائی حاصل کرنے کی ترغیب دی گئی ہے اور اپنے ہاتھ کی کمائی کو افضل کمائی قرار دیا ہے، اسلامی معیشت کے اصولوں کی رو سے کمیشن کو مستقل تجارتی حیثیت حاصل نہیں ہے، بلکہ فقہائے کرام نے کمیشن کے معاوضہ کو اجارہ کے اصولوں سے منحرف ہونے اور جسمانی محنت کے غالب عنصر سے خالی ہونے کی بنا پر ناجائز قرار دیا ہے، لیکن لوگوں کی ضرورت اور کثرت تعامل کی بناء پر کمیشن کے معاملہ کی محدود اجازت دی ہے، لیکن ساتھ ہی اکثر صورتوں کے ناجائز ہونے کی صراحت کی ہے۔

لہذا جس معاملہ میں خود اپنی محنت اور عمل شامل ہو اس کا کمیشن لینا تو جائز ہے، لیکن کسی سائٹ (Site) کی اس طرح پبلسٹی (Publicity) کرنا کہ جس میں چین در چین (Chain system) کمیشن ملتا رہے؛ جب کہ اس نے بعد والوں کی خریداری میں کوئی عمل نہیں کیا یعنی نیچے والے کی خریداری میں بالائی (اوپر والے) ممبر کی کوئی خاص محنت شامل نہیں ہوتی، بلکہ ماتحت ممبران کی محنت کا ثمرہ ہوتا ہے اور یہ دوسرے کی محنت سے فائدہ اٹھانا ہے جو کہ استحصال کی ایک شکل ہے اور یہ جائز نہیں ہے۔

حاصل یہ ہے کہ کسٹمر کو لانے والے شخص کا ان کسٹمروں (Customers) کے

لانے پر کمیشن کا لین دین جائز ہے جو اس کی محنت کے ذریعہ کمپنی میں آئے ہیں، لیکن اس کے بعد چین در چین یہ سلسلہ چلنا کہ ہر بعد والے کسٹمر کے ذریعہ کسٹمر بننے والے کا کمیشن بھی پہلے والے شخص کو ملتا رہے، یہ شرعاً جائز نہیں ہے۔

[۲] نیز جس کمپنی میں یہ بنیادی خرابی ہو اس کمپنی کا ممبر بننا بھی جائز نہیں ہوگا۔

[۳] نیز ڈیجیٹل کرنسی کا معاملہ بھی تا حال مشکوک ہے، اسے قانونی حیثیت بھی حاصل نہیں ہے، اس کے ذریعے بھی معاملات سے اجتناب لازم ہے۔

لہذا مذکورہ تفصیل کے مطابق مذکورہ کمپنی میں سرمایہ کاری کرنا یا اس کا ممبر بننا جائز نہیں ہے۔(۱)

اپنی آرٹیکل والی ویب سائٹ پر اشتہارات دکھانے کا گوگل سے کمیشن لینا

☆ بعض لوگ ویب سائٹ (Website) پر آرٹیکل (Article) لکھتے ہیں اور اس آرٹیکل پر گوگل (Google) کی طرف سے کسی بھی کمپنی یا پروڈکٹ کا اشتہار لگتا ہے، جتنے بھی لوگ اس آرٹیکل کو پڑھتے ہیں ان کو اشتہار دکھایا جاتا ہے، اس طرح جتنے زیادہ لوگ اس آرٹیکل کے ذریعے اشتہار دیکھتے ہیں اس کے حساب سے اس ویب سائٹ والے شخص کو گوگل کی طرف سے کمیشن ملتا ہے۔

☆ مذکورہ صورت میں اگر اشتہارات میں حرام چیزوں کی تشہیر نہ ہونے کے ساتھ

(۱) مستفاد از: دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر:144206200693

میوزک اور جان دار کی تصاویر بھی نہ ہوں تو ایسے اشتہارات چلانا اور ان کے ذریعہ پیسہ کمانا جائز ہوگا، بشرطیکہ اشتہارات چلانے والی کمپنی سے کیے گئے معاہدے میں کوئی اور شرعی و فقہی سقم نہ ہو۔

لیکن اگر مذکورہ ویب سائٹ پر ایسے اشتہارات ہوں جو میوزک، حرام اشیاء اور جاندار کی تصاویر وغیرہ پر مشتمل ہوں تو چوں کہ ان چیزوں کے بنانے کی طرح ان کی ترویج اور تشہیر بھی شرعاً ناجائز ہے؛ اس لیے ایسے اشتہارات اپنی ویب سائٹ پر لگانا گناہ کے کام میں معاونت ہوگی اور اس سے پیسہ کمانا ناجائز ہوگا۔

☆ کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ اگر ایڈ (Ad) چلانے والی کمپنیوں کو اپنی ویب سائٹ وغیرہ پر ایڈ چلانے کی اجازت دی جائے تو اس کے بعد وہ ملکوں (Countries) کے حساب سے مختلف ایڈ چلاتے ہیں، مثلاً اگر ہندو پاک میں کوئی اشتہار چلاتے ہیں تو مغربی ممالک میں اس پر وہ کسی اور قسم کا اشتہار چلاتے ہیں، یوزرز (Users) کی طلب اور ترجیحات کو سامنے رکھ کر وہ اشتہارات کا انتخاب کرتے ہیں، جس میں بسا اوقات ویب سائٹ چلانے والے کے نہ چاہتے ہوئے بھی حرام اور ناجائز چیزوں کی تشہیر ہو جاتی ہے؛ لہٰذا اس طریقے سے کمانے سے اجتناب کرنا ہی بہتر ہے۔(۱)

☆ آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند نے ایک سوال کے جواب میں لکھا ہے:

سوال: ایک شخص ویب سائٹ بناتا ہے جس پر وہ کوئی دینی مواد یا اپلی کیشنز (Applications) رکھتا ہے اور اس پر ایڈ ور

(۱) مستفاد از: دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر:144206200736

ٹائزنگ (Advertising) ویب سائٹ جیسے گوگل ایڈسینس وغیرہ کے ذریعہ ایڈورٹائزنگ کرکے پیسے کماتا ہے، اس کا شرعی حکم کیا ہے؟

جواب: اگر کوئی شخص اپنی ویب سائٹ پر صرف جائز اور مفید اشتہارات کی ایڈورٹائز کرتا ہے اور اس پر ایڈورٹائزنگ ویب سائٹس سے پیسے لیتا ہے تو شرعاً یہ کمائی جائز ہے اور جائز اشتہارات کا مطلب یہ ہے کہ اس کی ویب سائٹ پر جو اشتہارات ڈالے جائیں، وہ کسی جائز اور حلال کاروبار یا اسکیم وغیرہ ہی کے متعلق ہوں، ناجائز کاروبار یا اسکیم وغیرہ کے متعلق نہ ہوں، نیز ان اشتہارات میں عورت یا لڑکی یا کسی بھی جاندار کی تصویر نہ ہو، صرف عمارت، درخت وغیرہ کی تصویر ہو یا بالکل کوئی تصویر نہ ہو اور اگر ایڈورٹائزنگ ویب سائٹس کی طرف سے ہر قسم کے اشتہارات ڈالے جاتے ہوں جیسا کہ عام طور پر ایسا ہی ہوتا ہے تو اپنی ویب سائٹ پر مختلف جائز وناجائز اشتہارات ڈلوا کر پیسے کمانا شرعاً درست نہ ہوگا۔ واللہ تعالیٰ اعلم۔ (۱)

آن لائن ویب سائٹ سے اشہارات دیکھ کر کمیشن لینا

☆[۱] آج کل انٹرنیٹ پر آن لائن پیسے کمانے کا رجحان دن بدن بڑھ رہا ہے، بہت

(۱) دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 156737

سے لوگ گھر بیٹھے ماہانہ ہزاروں؛ بلکہ لاکھوں روپیے آن لائن کمار ہے ہیں، ان گنت ویب سائٹس (Websites) یہ سہولت فراہم کررہی ہیں، جن میں یوٹیوب (Youtube) سرفہرست ہے، لیکن ایسی زیادہ تر ویب سائٹس کا طریقہ کار پیچیدہ اور مشکل ہے، ایک ایسی ویب سائٹ ہے جس کا طریقہ کار انتہائی آسان ہے، اس سائٹ پر مختلف اشتہار شائع ہوتے ہیں، جس میں صرف اشتہارات دیکھنے کے پیسے ملتے ہیں، جتنی بار اس ویب سائٹ کو ریفریش (Refresh) کرتے جائیں دیکھنے والے کے اکاؤنٹ (Account) میں اتنی ہی رقم بڑھتی جاتی ہے، یہ رقم جب چاہیں اور جس طرح چاہیں منگوا سکتے ہیں، چاہے بینک اکاؤنٹ میں یا ویسٹرن یونین (Western union) سے، مختلف اوقات میں صرف دو گھنٹے روزانہ کام کرنے سے کم از کم 3000 سے 5000 روپیے روزانہ بڑی آسانی سے کمائے جاسکتے ہیں، مثلاً مندرجہ ذیل ویب سائٹ ہے، اس کو اوپن کریں:

(https://avimoney.xyz/3083487264909/)

رجسٹریشن پر کلک کرکے سپیس (Space) دیئے بغیر اپنا پورا نام، ای میل (E-mail)، پانچ ہندسوں پر مشتمل پاسورڈ (Password) داخل کریں، اس طرح آپ رجسٹرڈ (Registered) ہوجائیں گے، رجسٹریشن (Registration) کے کوئی چارجز (Charges) نہیں ہیں، اور نہ کسی قسم کا انویسٹمنٹ (Investment) کرنا ہے، رجسٹرڈ ہونے کے بعد Start Watching Paid Ads پر کلک کریں، پھر ہر بار سائٹ پر نظر آنے والا پن کوڈ بار میں لکھ کر Continue پر کلک کرتے جائیں، جتنی بار نظر آنے والا پن کوڈ انٹر (Pincode enter) کرکے Continue پریس (Press) کریں گے، آپ کے اکاؤنٹ میں اتنی ہی رقم بڑھتی جائے گی جو پیج کے بائیں سائیڈ (Left

side) پر ڈالرز (Dollars) میں نظر آتی رہے گی، پہلی دفعہ 150 ڈالرز کی رقم پوری کرنی ہے اس کے بعد یہ رقم جب چاہیں منگوا (Withdraw) سکتے ہیں، یہ ویب سائٹ صرف اشتہارات دیکھنے کے اس لیے پیسے دیتی ہے کیونکہ یہ ایک ایڈورٹائزنگ ویب سائٹ ہے جس پر شائع ہونے والے اشتہارات کو جتنے زیادہ لوگ دیکھتے ہیں اتنے ہی ان کے اشتہارات مہنگے بکتے ہیں اور وہ اشتہار شائع کروانے والی کمپنیوں سے اتنی ہی زیادہ قیمت وصول کرتے ہیں، جس میں سے تھوڑی سی رقم وہ اپنی ویب سائٹ وزٹ کرنے والے سے شیئر کر کے وہ اپنی ریٹنگ (Rating) میں مزید اضافہ کرتے ہیں، جس سے ان کے اشتہارات کی قیمت اور بڑھ جاتی ہے۔

☆[۲] کبھی ایسا ہوتا ہے کہ ۵۰/ڈالر کا ایڈ پیک (Ad pack) خریدنے کے بعد ایڈ کمپنی اس کے بدلے اگلے پچاس دنوں کے اندر ۵۵/ڈالر دیتی ہے، کمپنی پالیسی کے مطابق ضروری نہیں ہے کہ ۵۵/ڈالر ہی ملیں، اس سے کم یا زیادہ بھی مل سکتے ہیں، اس کے لیے روزانہ دس ویب سائٹس پر جا کر اشتہار دیکھنا ہوگا، اگر نہ دیکھیں تو کمپنی کچھ نہیں دے گی۔

☆[۳] کبھی ایسا ہوتا ہے کہ اگر ویب سائٹس کو دو ہزار روپیہ دے دیں تو وہ ایک دن کا دو سو روپیہ دیں گے بیس دن تک اس سے چار ہزار روپیہ بنتے ہیں، اور یہ پیسے سو سیکنڈ (100 seconds) کے انتظار پر دیں گے، جسکا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ سائٹ پر آپشن ہوں گے اس پر کلک کریں تو سو سیکنڈ انتظار کرنے کے بعد دو سو ملیں گے یعنی دو ہزار کے بدلے دو ہزار کا نفع ہوگا۔

☆ان صورتوں کا جواب حسب ذیل ہیں:

☆ پہلی صورت سے متعلق آن لائن دارالافتاء دارالعلوم کا فتوی ہے:

صورتِ مسئولہ میں اگر واقعی صورتحال وہی ہے جو سوال میں مذکور ہے رجسٹریشن کرانے کی کوئی فیس نہیں لگتی تو ویب سائٹ کی طرف سے دی جانے والی رقم انعام کے قبیل سے ہوگی جس کے لینے میں کوئی حرج نہیں بشرطیکہ اشتہار جائز کام کا ہو اور محرمات شرعیہ سے خالی ہو، اگر اشتہار ناجائز کام کا ہو تو اسے دیکھنا اور اس پر پیسہ لینا جائز نہ ہوگا اور اگر اشتہار کے بارے میں اسے معلوم نہیں ہے یا شکوک وشبہات ہیں تو پھر احتراز کرے۔

”الأَصْل إِبَاحَةُ الْجَائِزَةِ عَلَى عَمَلٍ مَشْرُوعٍ سَوَاءٌ أَكَانَ دِينِيًّا أَوْ دُنْيَوِيًّا“(۱)

☆ دوسری صورت سے متعلق آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند اور دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن کا فتوی ہے:

ویب سائٹ پر جائز ناجائز ہر طرح کے اشتہارات دیکھنے پڑتے ہیں؛ اس لئے مذکورہ عمل کے ذریعہ آمدنی حاصل کرنا جائز نہیں۔

”لَا تَصِحُّ الْإِجَارَةُ لِعَسْبِ التَّيْسِ وَ لَا لِأَجْلِ

(۱) الموسوعہ الفقہیہ الکویتیہ ۱۵: ۷۷، صادر عن: وزارۃ الاوقاف والشئون الاسلامیہ، الکویت، بحوالہ: دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، فتوی نمبر: 174037

الْمَعَاصِی مِثْلُ الْغِنَاءِ وَالنَّوْحِ وَالْمَلَاهِی"(۱)

☆ تیسری صورت کے متعلق دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن کا فتوی ہے:

اس طریقہ کار پر کام کر کے پیسہ کمانا درج ذیل وجوہات کی بنا پر ناجائز ہے:

[۱] اس میں ایسے لوگ اشتہارات کو دیکھتے ہیں جن کا یہ چیزیں لینے کا کوئی ارادہ ہی نہیں، بائع کو ایسے دیکھنے والوں کی تعداد میں اضافہ دکھانا جو کہ کسی طرح بھی خریدار نہیں، یہ بیچنے والے کے ساتھ ایک قسم کا دھوکا ہے۔

[۲] جان دار کی تصویر کسی بھی طرح کی ہو اس کا دیکھنا جائز نہیں، لہذا اس پر جو اجرت لی جائے گی وہ بھی جائز نہ ہوگی۔

[۳] ان اشتہارات میں خواتین کی تصاویر بھی ہوتی ہیں جن کا دیکھنا بدنظری کی وجہ سے مستقل گناہ ہے۔(۲)

☆ مذکورہ وجوہات کے پیش نظر غور کیا جائے تو پہلی صورت میں حاصل کیا جانے والا کمیشن بھی درست نہیں ہوگا، کیونکہ کسی بھی کمپنی کا مقصد محض ایڈ دکھانا نہیں ہوتا بلکہ ایڈ دکھا کر اپنی تجارت کو فروغ دینا مقصد ہوتا ہے، بار بار اشتہار دیکھنے والا اشتہار دینے والی

---

(۱) الدر المختار، کتاب الاجارۃ، باب الاجارہ الفاسدہ ۹: ۷۴/۲، زکریا دیوبند، بحوالہ: دارالافتاء دارالعلوم دیوبند، فتوی نمبر: 173325، دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 144205200911

(۲) مستفاد از: دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 144110201362

کمپنیوں کی ریٹنگ (Rating) بڑھاتا ہے جو کہ بائع ومشتری دونوں کے حق میں صاف دھوکہ ہے، بائع سمجھتا ہے کہ اتنے خریدار نے ایڈ دیکھا ہے حالانکہ اشتہار دیکھنے والا خریدار نہیں ہے اور مشتری جھوٹی ریٹنگ سے کمپنی اور اس کی مصنوعات پر بھروسہ کر کے بیع کر لیتا ہے، اس میں سامان کے اصل وصف کو چھپانا، جھوٹ ومبالغہ آرائی پائی جاتی ہے، اور آج کل آن لائن خریداری میں اسٹارس (Stars) کی بھی بہت اہمیت ہوتی ہے، جو پروڈکٹ پانچ اسٹار (Five stars) حاصل کر لے لوگ اسی پر اعتماد کر کے خرید لیتے ہیں، ظاہر ہے اس ایڈ کو دیکھنے والے سے کمپنی کا اسٹار بڑھتا ہے، جس سے خریدار کو کمپنی سے قریب کیا جاتا ہے، عقدِ اجارہ میں ایک صحیح عمل کے ذریعہ اجرت حاصل کی جاتی ہے جبکہ یہاں ایڈ پر محض بار بار کلک کر کے اشتہار دینے والی کمپنی کی جھوٹی ریٹنگ بڑھانا ہے اور بائع ومشتری کو دھوکے میں مبتلا کرنا ہے تو عمل صحیح کہاں ہوا؟ جب عمل صحیح نہیں تو اجرت بھی صحیح نہیں ہے۔

نیز جن کمپنیوں کے اشتہارات دکھائے جاتے ہیں ان کا حقیقی وجود ہوتا بھی ہے یا محض آن لائن ٹریڈنگ (Online trading) کے نام پر فراڈ (Fraud) کر رہی ہوتی ہیں؟ کیا وہ کمپنیاں حلال تجارت کر رہی ہیں یا ان میں حرام چیزوں کی بھی تجارت ہو رہی ہے مثلاً سودی کاروبار، حرام اور نقصان دہ اشیاء وغیرہ، نیز پرچار میں مبالغہ آرائی اور جھوٹ کی آمیزش تو نہیں، پرچار (Advertisement) میں جاندار اور عورت کی تصویر تو نہیں بالخصوص برہنہ تصویر اور موسیقی وغیرہ، اگر ان میں سے کوئی خامی ہے تو اشتہار دیکھنے کا منافع حلال نہیں ہے، اس لیے ایسا کمیشن درست نہیں ہے۔ فقط واللہ اعلم۔

ویب سائٹ پر ویڈیوز (Videos) دیکھنے پر کمیشن کا حکم

☆ایک ویب سائٹ ایسی ہے، جس میں مختلف پیکیجز ہوتے ہیں، مثال کے طور پر اس کا ایک پیکیج یہ ہے کہ اس پر تین ہزار کا اکاؤنٹ کھلوالیں، اور روزانہ چالیس ویڈیوز دیکھیں، خواہ وہ ساری ویڈیوز علماء کی تقاریر پر مشتمل ہی کیوں نہ ہو، ویڈیوز دیکھنے کے روزانہ کچھ پیسے اکاؤنٹ ہولڈر (Account holder) کے کھاتے میں جمع ہو جاتے ہیں، اس طرح تین مہینوں میں آٹھ ہزار حاصل ہو جاتے ہیں، اسکے بعد وہ اکاؤنٹ بھی بند ہو جاتا ہے، اگر پھر سے کمانا ہے تو دوبارہ اکاؤنٹ خریدنا پڑتا ہے۔

اس طریقے سے پیسہ کمانا جائز نہیں ہے کیونکہ ایک طرف متعین رقم لگائی جارہی ہے جبکہ دوسری طرف منافع مجہول ہے اور اسلام میں اس طرح کی تجارت جائز نہیں ہے، یہ جوئے کی شکل ہے، آن لائن دارالافتاء دارالعلوم دیوبند کا فتوی ہے:

> ویڈیو کلک کرنے پر پیسہ ملنا اجارہ کا معاملہ ہے اور اس اجارہ کے لئے تین ہزار کا اکاؤنٹ کھلوانے کی شرط فاسد شرط ہے جو واجب الترک ہے، پھر کبھی بالکل کلک نہ کرنے کی وجہ سے تین ہزار کا ضبط ہو جانا قمار (جوے) کی شکل ہے جو ناجائز و حرام ہے پس مذکورہ ویب سائٹ کے ذریعہ اکاؤنٹ کھلوانا اور پیسہ کمانا ناجائز و حرام ہوا، اگر ویڈیوز میں علماء کی تقاریر ہوں تو بھی اس کے ساتھ فحش تصاویر ایڈورٹائز (Advertise) کے طور پر آتی ہیں جن

کا دیکھنا ناجائز ہے۔ واللہ تعالیٰ اعلم (۱)

لائیسنس یافتہ کمیشن ایجنٹ کا سامان فروخت کروانے پر کمیشن لینا

☆ بعض دکانیں کمیشن ایجنٹ کی ہوتی ہیں جو زرعی مارکیٹ کا لائیسنس یافتہ ہوتی ہیں، سیزن (Season) میں کاشتکار ایک کاٹن فروخت ہونے پر ایک ہزار روپے پر پندرہ روپے کے حساب سے کمیشن وصول کرتا ہے، اس لیے کہ مال کی فروختگی کی ذمہ داری ایجنٹ پر عائد ہوتی ہے اور مال فروخت ہونے پر از روئے حساب جملہ رقم بعد وضعاتِ کمیشن مالک کو ادا کی جاتی ہے، جملہ حساب کی اصل پٹی اسی وقت کاشتکاروں کو دی جاتی ہے اور مثنیٰ کاپی زرعی مارکیٹ کو روانہ کی جاتی ہے۔

مذکورہ صورت میں ایجنٹ کا کمیشن لینا شرعاً جائز ہے۔

”وَإِذَا أَخَذَ السِّمْسَارُ أَجْرَ مِثْلِهِ هَلْ يَطِيبُ لَهُ ذَلِكَ تَكَلَّمُوا فِيهِ قَالَ الشَّيْخُ الْإِمَامُ الْمَعْرُوفُ بِخُوَاهَرْ زَادَهْ يَطِيبُ لَهُ ذَلِكَ وَهَكَذَا عَنْ غَيْرِهِ وَإِلَيْهِ أَشَارَ مُحَمَّدٌ -رَحِمَهُ اللَّهُ تَعَالَى- فِي الْكِتَابِ هَكَذَا فِي فَتَاوَى قَاضِي خَانْ.“(۲)

(۱) مستفاد: دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر:175966

(۲) فتاوی عالمگیری ۴:۴۴۱/

کمیشن کے ساتھ اضافی چارجز(Extra charges) لینا

☆[۱]موبائل کمپنیوں کے ایزی لوڈ(Easy load) کا کام کرنے والوں کوموبائل کمپنیاں فکس کمیشن دیتی ہیں، یہ لوگ اپنے پیسوں پر کاروبار کرتے ہیں، کمپنی ان سے پہلے رقم وصول کرلیتی ہے،اوراس کی کوئی سکیورٹی(Security) بھی نہیں ہوتی اور بالعموم کمپنیوں نے کمیشن بھی کم کردیا ہے جونہ کے برابر ہے، اسلئے یہ لوگ گاہک سے اضافی چارجز لیتے ہیں۔

☆[۲]اسی طرح ایزی پیسہ(Easy Paisa) اور موبی کیش(Mobi cash)کے ذریعے موبائل اکاؤنٹ اور شناختی کارڈ پر رقم منتقل کی جاتی ہے جس پر کمپنی گاہک سے سروس چارجز لیتی ہے اور یہ کام کرنے والے ایجنٹ کو کمیشن کم دیتی ہے،کیا کسٹمر سے اضافی چارجز لیا جاسکتا ہے؟

☆[۳]بجلی،ٹیلیفون کے بل کی تاریخ گزرنے کے بعد جرمانے(Penalty) کے ساتھ جمع کرنا کیسا ہے؟ ایسے ہی کسٹمر سے بل کی رقم پر دس روپے چارجز کے نام پر لینا کیسا ہے؟

واضح رہے کہ کمپنی یا ادارہ کی جانب سے اجرت کے عوض کسی کام پر مامور متعین شخص اجیر کہلاتا ہے، پھر وہ اجیر اگر صرف مستاجر ہی کے واسطے کام کرنے کی لیے اجارہ پر رکھا گیا ہوتو اجیر خاص اور اگر کسی ایک متعین شخص یا کمپنی کے لیے کام کرنے پر مامور نہ ہو، بلکہ وہ ہر کسی کے لیے کام کرنے میں آزاد ہوتو وہ اجیر مشترک کہلائے گا۔

☆ مذکورہ صورت میں موبائل کمپنیوں کے ایزی لوڈ یا ایزی پیسہ اور موبی کیش کے ذریعے رقوم کی منتقلی یا اس کے ذریعے بجلی اور ٹیلی فون کے بل ادا کرنے والا کمپنی کا متعینہ شخص کمپنی کا اجیر خاص ہے؛ لہذا ایسے شخص کے لیے کمپنی کی طرف سے مقرر شدہ کمیشن لینا جائز ہے، لیکن اس پر گاہک سے اضافی چارجز لینا جائز نہیں، کیونکہ دکاندار کمپنی کا اجیر خاص ہے، اور کمپنی دکاندار کو ان رقوم کی منتقلی، ایزی لوڈ، اور بلوں کی ادائیگی پر اجرت بصورت کمیشن دیتی ہے، لہذا ایک عمل پر دوہری اجرت یعنی کمپنی کے علاوہ کسٹمر سے بھی اجرت لینا درست نہیں۔

اور اگر ان کاموں کو کرنے کے لیے مذکورہ شخص کمپنی کی طرف سے متعین نہیں ہے؛ بلکہ ان کاموں کو کرنے کے لیے اپنی ذاتی دکان چلاتا ہے تو پھر یہ شخص اجیرِ مشترک ہے اور اجیر مشترک کام مکمل کرنے کے بعد اجرت کا حقدار ہوتا ہے، لہذا اجیرِ مشترک کی صورت میں کسٹمر سے کام کی اجرت لینا جائز ہے، ایسے ہی بل ادا کرنے میں بھی حکومت کی طرف سے اگر متعین نہیں ہے تو کسٹمر سے بل کی رقم پر زائد وصول کرنا جائز ہے۔

جہاں تک حکومت کا بجلی اور ٹیلی فون کے بل تاریخ گزرنے کے بعد جرمانے کے ساتھ وصول کرنے کی صورت ہے تو حکومتِ وقت انتظامی حوالے سے مصلحت کے پیش نظر تعزیر بالمال کی مجاز ہے۔

فَالْأَوَّلُ مَنْ يَعْمَلُ لَا لِوَاحِدٍ كَالْخَيَّاطِ وَنَحْوِهِ (أَوْ يَعْمَلُ لَهُ عَمَلًا غَيْرَ مُؤَقَّتٍ) كَأَنْ اسْتَأْجَرَهُ لِلْخِيَاطَةِ فِي بَيْتِهِ غَيْرَ مُقَيَّدَةٍ بِمُدَّةٍ كَانَ أَجِيرًا مُشْتَرَكًا وَإِنْ لَمْ يَعْمَلْ لِغَيْرِهِ أَوْ مُوَقَّتًا بِلَا تَخْصِيصٍ...(وَلَا يَسْتَحِقُّ

الْمُشْتَرَكُ الْأَجْرَ حَتَّى يَعْمَلَ كَالْقَصَّارِ وَنَحْوِهِ[(۱)]
لَا يَجُوزُ لِأَحَدٍ مِنَ الْمُسْلِمِينَ أَخْذُ مَالِ أَحَدٍ بِغَيْرِ سَبَبٍ شَرْعِيٍّ[(۲)]

پیسے اکاؤنٹ میں منگوا کر کسٹمرس کو دینے پر کمیشن لینا

☆ کرنسی کے تبادلہ (currency exchange) کی آفس یا کسی دکان کے اکاؤنٹ میں بیرون ممالک سے رقم موصول ہوتی ہے، کسٹمرس کو رقم کی ادائیگی نقد رقم کی شکل میں آفس سے دیدی جاتی ہے، آفس کا کچھ کمپنیوں کی ایجنسیوں سے تعلق ہے، مثلاً ویسٹرن یونین (western union)، منی گرام (moneygram)، ایکس پریس منی (xpress money)، ریا منی (Ria money) اور ٹرانس فاسٹ (transfast) وغیرہ۔

ان میں گاہک (customer) کے پیسے آتے ہیں، اگر آفس کے کاؤنٹر (counter) سے رقم کی ادائیگی ہوتی ہے، تو کمپنی آفس کو کمیشن دیتی ہے، کسٹمرس کے نام جتنی رقم موصول ہوئی وہ مکمل دیدی جاتی ہے، البتہ کچھ کسٹمرس کا روزانہ لین دین (transaction) کا عمل ہوتا ہے تو مالکِ دکان ان سے رقم کی ادائیگی کے بدلے میں پانچ فیصد یا چار فیصد یا تین فیصد یا ٹوٹل اماؤنٹ (total amount) میں سے ایک ہزار یا پانچ سو روپے بطور کمیشن لیتا ہے۔

---

(۱) الدر المختار، کتاب الاجارۃ، باب ضمان الاجیر ۹: ۸۷/، دار الکتب العلمیۃ

(۲) البحر الرائق شرح کنز الدقائق، کتاب الحدود، فصل فی التعزیر ۵: ۶۷/، دار الکتب العلمیۃ، بحوالہ: دار الافتاء جامعہ عثمانیہ پشاور، فتویٰ نمبر: 1442908

واضح رہے کہ شرعی طور سے پیسے اکاؤنٹ میں منگوا کر کسٹمرس کو دینے اور اس پر اجرت لینے کی گنجائش ہے، یہ سود یا رشوت میں داخل نہیں ہے؛ بلکہ یہ اپنے عمل کی اجرت ہے، اس لیے اس طرح رقم منتقل کرانا اور رقم کی منتقلی پر کسٹمر کا اجرت ادا کرنا جائز ہے بشرطیکہ دکاندار کو کمپنی سے کمیشن نہ ملتا ہو؛ اگر کمپنی اس کام کا کمیشن دیتی ہے تو پھر کسٹمر سے اجرت لینا جائز نہیں ہے۔(۱)

ایجنٹ کا بلٹی (Builty) کو کم قیمت میں حاصل کر کے مال والے سے پوری رقم وصول کرنا

☆ آج کل تجارتی اُمور میں ایک معاملہ کا بے حد چلن ہے وہ یہ کہ باہر سے جو مال بذریعہ ٹرانسپورٹ آتا ہے، اُس کی بلٹی کے مطابق ٹرانسپورٹ والے کو روپئے ایک ہفتہ کے اندر دینا رہتا ہے؛ لیکن ٹرانسپورٹ والے کو ٹرانسپورٹ کے بل کی رقم بروقت چاہیے ہوتی ہے، اس لیے ٹرانسپورٹ والا ایجنٹ کے پاس جاتا ہے آج کل ایسے ایجنٹ حضرات دکان لے کر بیٹھے ہیں، جو وہ بلٹی مال کا بل اپنے پاس رکھ لیتے ہیں اور بل میں تحریر رقم جتنے کم میں ٹرانسپورٹ والا اور اس ایجنٹ کے درمیان طے ہو جائے، اتنی رقم ایجنٹ اس ٹرانسپورٹ والے کو بروقت دے دیتا ہے اور اس بل کو ایجنٹ اپنے پاس رکھ لیتا ہے اور وہ ہفتہ عشرہ روز میں جس کے نام مال آیا ہے، اُس سے اتنی رقم جتنی تحریر ہے لیتا ہے، مثلاً دس ہزار کے مال کے بل کے بدلہ ٹرانسپورٹ والا نو ہزار لے کر وہ بل ایجنٹ کو دے دیتا ہے، اور ایجنٹ اس

(۱) مستفاد از: آن لائن دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، جواب نمبر: 155956، کتاب الفتاوی ۹/ ۴۰۴

بل کے ذریعہ صاحبِ مال سے دس ہزار وصول کرتا ہے۔

ایک مسلمان کے لئے اس قسم کی ایجنٹ گری کا پیشہ درست نہیں ہے، کیونکہ بل میں لکھی ہوئی رقم سے کم میں بل کو فروخت کرنا جائز نہیں ہے، اس لیے کہ ایجنٹ ٹرانسپورٹ والے کو جو نو ہزار دے رہا ہے وہ بطور قرض ہے اور اس قرض کے بدلہ ایجنٹ بل کے ذریعہ دس ہزار وصول کر رہا ہے، یہ قرض پر نفع اٹھانے کی صورت ہے جو حرام ہے۔

البتہ جواز کی شکل یہ ہوسکتی ہے کہ ٹرانسپورٹ والا بل کی رقم وصول کرنے کے لیے ایجنٹ کو وکیل بنادے اور اس وکالت پر کوئی اجرت متعین کردے، اور ایجنٹ سے بطور قرض کچھ رقم لے لے اور جب ایجنٹ بل کی رقم وصول کر لیگا تو ٹراسنپورٹ والا ایجنٹ سے بل کی مکمل رقم یعنی دس ہزار لے لے اور اس سے ایجنٹ کا قرض ادا کردے اور پھر ایجنٹ کو بل کی رقم وصول کرنے کی وکالت کی اجرت ادا کردے، اس طرح حساب وکتاب برابر کردے تو اس کی گنجائش نکل سکتی ہے۔

إن بيع الصك والبراءة والجامكية إنما لا يجوز (۱)

سی سی ٹی وی کیمرے کا کام دلانے پر کمیشن کا حکم

☆ کوئی شخص سی سی ٹی وی کیمرہ (cctv camera) کا کام کرتا ہے، یہ شخص کسی دوسرے کو سی سی ٹی وی کیمرے کا کام دلوائے تو اس کا اس کام دلوانے پر کمیشن لینا اس صورت میں درست ہے کہ جبکہ [۱] وہ عام آدمی ہو یعنی کسی سرکاری یا غیر سرکاری ادارے کا ملازم عہدے دار نہ ہو، کیونکہ ملازم کا اپنے کام پر تنخواہ کے علاوہ کمیشن لینا درست نہیں،

(۱) إعلاء السنن ۱۴/ ۲۴۴

چاہے پہلے سے معاملہ طے ہوا ہو یا نہ ہوا ہو [۲] پہلے سے کمیشن کی مقدار طے ہو چکی ہو تو درست ہے [۳] سی سی ٹی وی کیمرے شرعی ضرورت کی بناء پر لگائے جا رہے ہوں، چونکہ آج کل لوگ بالعموم شرعی ضرورت کے بغیر ہی سی سی کیمرہ لگوا رہے ہیں جب کہ سخت ضرورت کے بغیر سی سی کیمرہ لگانا شرعاً جائز نہیں ہے؛ کیونکہ اس میں تصویر کشی پائی جاتی ہے اور تصویر کشی سخت ناجائز اور حرام ہے؛ اس لئے کام دلوانے والا بھی سی سی کیمرہ کے کام کے بجائے کوئی دوسرا کام اختیار کرے؛ تا کہ آپ کا شمار گناہ کے کام میں تعاون کرنے والوں میں نہ ہو۔ واللہ تعالیٰ اعلم (۱)

ایجنٹ کا اصطبل (Stable) کے جانوروں کی گھاس وغیرہ کمپنی سے دلوانے پر کمیشن

بعض بڑے شہروں میں جانوروں کے اصطبل کے لیے ضرورت کا سامان گھاس دانہ، دوائی وغیرہ اصطبل کے مالکان ان اشیاء کی کمپنی کے متعینہ ایجنٹ کے واسطے سے کمپنی سے سامان خریدتے ہیں، اشیاء کی کمپنی ایجنٹ کو اس کام کا کمیشن دیتی ہے، یہ ایجنٹ گاہک سے رقم وصول کرنے کا ذمہ دار ہوتا ہے اور کمپنی سے کہہ کر سامان روانہ کر دیتا ہے۔

کمپنی سے جو بھی مال خریدا جاتا ہے اس کی قیمت ادا کرنے میں چالیس دن کی مہلت دی جاتی ہے، کمپنی کا عام دستور ہوتا ہے کہ کمپنی مہلت ہی کے حساب سے بھاؤ طے کرتی ہے، اکثر خریدنے والے چالیس دن پر ہی قیمت ادا کرتے ہیں، لیکن اگر کوئی خریدار نقد قیمت ادا

(۱) مستفاد: دارالافتاء، دارالعلوم دیوبند، فتوی نمبر:163916

کرنا چاہے تو کمپنی کی طرف سے ایجنٹ کو اس بات کی ہدایت ہوتی ہے کہ قیمت میں دو فیصد کمی کر دی جائے، یہ بھی کمپنی کا اصول ہوتا ہے جو تمام خریداروں کو معلوم ہوتا ہے، چنانچہ نقد قیمت ادا کرنے پر کمیشن ایجنٹ دو فیصد قیمت میں کمی نہ کرے اور پوری قیمت وصول کرے تو خریدار کو اعتراض کا حق بھی حاصل ہوتا ہے۔

مذکورہ صورت میں ایجنٹ کا کمپنی سے کمیشن لینا درست ہے، نیز خریدار کے لیے نقد قیمت ادا کرنے کی صورت میں دو فیصد قیمت کم کر دینا کمپنی کی طرف سے جائز ہے، ایجنٹ کمپنی کی طرف سے سامان بیچنے کا وکیل ہے اور نقد قیمت ادا کرنے کی صورت میں کمپنی کی ہدایت کے مطابق عمل کا پابند رہے گا؛ البتہ اس صورت میں اصطبل والوں سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے۔

اور اگر یہ ایجنٹ کمپنی کی طرف سے مقرر نہ ہو تو پھر اصطبل والوں سے کمیشن لینا جائز ہے۔

ایجنٹ کا مال خرید کر نفع میں فروخت کرنا

کبھی ایسا ہوتا ہے کہ کمپنی کے ایجنٹ کو اندازہ ہو جاتا ہے کہ فلاں مال کی قیمت بڑھنے والی ہے تو وہ اپنے لیے کافی مقدار میں کمپنی سے مال خرید کر رکھ لیتا ہے، جب دکاندار اسے کمپنی کے مال کا آرڈر (order) کرتے ہیں تو کمپنی سے مال بھیجنے کے بجائے اپنے پاس سے مال مارکیٹ کی قیمت پر بھیجتا ہے، جبکہ خریدار نے کمپنی سے مال خریدنے کا آرڈر دیا ہے۔

اس صورت میں اگر ایجنٹ خریدار کو یہ بتلا دے کہ کمپنی کا یہ مال میں خرید چکا ہوں اور آپ کو جو مال بھجوایا جا رہا ہے، وہ میرا ہے، کمپنی کا نہیں، یہ مال میں کمپنی کا وکیل ہونے کی حیثیت سے نہیں دے رہا ہوں تو ایسا کرنے کی گنجائش ہے، ایسی صورت میں کمپنی سے زائد

رقم میں اپنا مال بیچنا بھی جائز ہے؛ لیکن اس صورت میں کمپنی کے ساتھ خیانت ضرور ہوگی۔(۱)

منڈی پر اناج فروخت کروانے پر کمیشن

آج کل عام طور پر اناج وغیرہ کی منڈیوں میں یہ رواج ہے کہ مثلا چھوٹے تاجر کو جب کوئی مال مثلاً اناج، کپڑا وغیرہ لینا ہو تو وہ کسی ایجنٹ سے رابطہ کرتا ہے اور اپنا آرڈر بتا دیتا ہے، پھر ایجنٹ کسی بڑے تاجر سے رابطہ کرتا ہے اور چھوٹے تاجر کا آرڈر اسے بتا دیتا ہے، جس سے وہ بڑا تاجر ایجنٹ کے آرڈر کے مطابق چھوٹے تاجر کو مال روانہ کر دیتا ہے یعنی چھوٹے تاجر کا بڑے تاجر سے براہِ راست خریدنا نہیں پایا جاتا، بہر حال اس ایجنٹ کا کمیشن متعین ہوتا ہے وہ اسے حاصل ہو جاتا ہے، ایجنٹ اگرچہ مال دیکھتا نہیں، نہ تولتا ہے، نہ قبضے میں لیتا ہے، ان سب کے بغیر معاملہ کروا دیتا ہے۔

اس سلسلے میں چونکہ خریدنے اور بیچنے والے کے درمیان میں ہی اصل معاملہ ہوتا ہے اور قیمت ادا کرنے کا مکلف بھی خریدار ہی ہوتا ہے؛ بروکر تو اپنے کام کی اجرت کمیشن کی شکل میں وصول کر کے درمیان سے نکل جاتا ہے، اس سے دونوں کے درمیان میں اس کا ایجنٹ ہونا واضح ہوتا ہے، اس لیے یہ معاملہ درست ہے، اس لیے کہ جو مال خریدا جاتا ہے اس کا نمونہ چھوٹے تاجر کو دکھایا جاتا ہے، اس کی قیمت بھی متعین ہوتی ہے، مقدار بھی معلوم ہوتی ہے، گویا دراصل معاملہ بڑے تاجر اور چھوٹے تاجر کے درمیان ہوا، ایجنٹ نے دونوں کے درمیان بس رابطے کا کام کیا، اس لیے یہ معاملہ درست ہے۔

---

(۱) اگر کمپنی کو ایجنٹ کے اس کام کا علم نہ ہو تو ایجنٹ کا اس طرح کام کرنا کمپنی سے خیانت شمار ہوگی اور اگر کمپنی کو اس کام کا علم ہو تو یہ کام خیانت میں داخل نہیں ہوگا، اس لیے کہ کمپنی خود ایجنٹ کے اس کام پر راضی ہے۔

اسی وجہ سے اس میں ایجنٹ کا مال وغیرہ دیکھنا ضروری نہیں، البتہ اگر خریدا ہوا مال نمونے کے مطابق نہ ہو یا اس میں کوئی عیب ہو تو خریدار کے دیکھنے کے بعد جب عیب معلوم ہو تو واپس کرنے کا حق حاصل ہوتا ہے اگر چہ کمیشن ایجنٹ مال دیکھ چکا ہو، اس لیے کہ اس میں کمیشن ایجنٹ کے دیکھنے نہ دیکھنے سے معاملے میں کوئی اثر نہیں پڑے گا۔

اور کبھی ایسا ہوتا ہے کہ یہ ایجنٹ مارکیٹ کے حالات کا جائزہ لے کر بڑے تاجر سے سامان خرید کر رکھ لیتا ہے اور جب چھوٹا تاجر آرڈر دیتا ہے تو ایجنٹ اپنے پاس سے مال روانہ کر دیتا ہے، ایسی صورت میں یہ شخص ایجنٹ نہیں ہوگا، مستقل تاجر کی حیثیت سے اس پر تاجرانہ احکام جاری ہوں گے، اس شخص کا چھوٹے تاجر سے کمیشن لینا درست نہ ہوگا۔

پیشگی رقم دینے والے کے کمیشن کی شرعی حیثیت

☆ فروٹ اور اناج کی مارکیٹ میں بعض منڈیاں ایسی ہوتی ہیں جو صرف کمیشن پر سامان فروخت کرتی ہیں، مثلاً جب کوئی ٹھیکیدار ان کی منڈی پر مال لاتا ہے تو منڈی والا اس کا مال فروخت کرنے کے بعد دس فیصد کمیشن کی صورت میں رقم رکھ لیتا ہے۔

کبھی ایسا ہوتا ہے کہ زمیندار یا ٹھیکیدار کا منڈی والے کی منڈی پر اپنا مال لانے سے پہلے ہی منڈی والا کچھ اچھی خاصی پیشگی رقم ٹھیکیدار کے حوالے کر دیتا ہے تا کہ وہ ٹھیکیدار اپنا مال اس منڈی والے کی منڈی پر ہی لائے، بالعموم زمیندار اور ٹھیکیدار کو مال لانے سے پہلے اگر کچھ پیسہ دیا جاتا ہے تو اسی امید پر دیا جاتا ہے کہ وہ مال اسی منڈی پر بھیجے اور اس کا مال فروخت ہونے کے بعد اس سے کمیشن لیا جا سکے۔

منڈی والا ٹھیکیدار کو پیشگی رقم دیتا ہے اور یہ امید کرتا ہے کہ جب ٹھیکیدار کا مال اس کی

منڈی پر بیچا جائے گا تو اس کام کا کمیشن اس پیشگی رقم سے کاٹ لی جائے گی تو یہ صورت شرعا درست ہے جیسے کوئی دکاندار کے پاس کچھ رقم پیشگی جمع کر دی جائے اور پھر اس سے سودا سلف خریدا جائے اور آخر میں حساب کرلیا جائے، یہ صورت جس طرح درست ہے اسی طرح مذکورہ صورت بھی جائز ہے۔

وَلَا بَأْسَ أَنْ يَضَعَ الرَّجُلُ عِنْدَ الرَّجُلِ دِرْهَمًا ثُمَّ يَأْخُذُ مِنْهُ بِرُبُعٍ أَوْ بِثُلُثٍ أَوْ بِكِسْرٍ مَعْلُومٍ سِلْعَةً مَعْلُومَةً (۱)(۲)

ایجنٹ کا زمیندار کو پیشگی رقم دیکر قیمت سے کمیشن اور رقم منہا کر لینا

☆ اکثر و بیشتر چھوٹے بڑے زمیندار کھیت کی پیداوار اور دیگر ضرورتوں کے پیش نظر کمیشن پر مال بیچنے والے منڈی کے مالکین سے بوقت ضرورت کچھ رقم ادھار لے لیتے ہیں اور پھر جب کھیت وغیرہ سے فصل اور اناج اگتا ہے تو وہ اناج کمیشن پر بیچنے والے منڈی کے مالکین کے حوالے کر دیتے ہیں، جب اناج فروخت ہو جاتا ہے تو اناج سے حاصل ہونے والی قیمت کو مالکانِ اناج کو ادا کرنے کے وقت کمیشن پر بیچنے والا اپنی محنتانہ کا بیس فیصد کمیشن رکھ کر بقیہ قیمت کا حساب کر کے، اس میں سے اپنا قرضہ روک کر باقی رقم زمیندار کے حوالے کر دیتا ہے۔

---

(۱) مؤطا مالک، جامع بین الطعام: ۵۹۰

(۲) آپ کے مسائل اور ان کا حل ۷/ ۳۸۶

☆مذکورہ صورت میں کاشتکاروں اور زمینداروں کا کمیشن پر بیچنے والے منڈی کے مالکین سے رقم بطور قرض لیتے رہنا اور اناج کی پیداوار پر اس رقم کو ادا کرنے کی دو صورتیں ہیں:

[ا] ایک صورت یہ ہے کہ کمیشن پر بیچنے والا منڈی کا مالک ان زمینداروں سے قبل از وقت سستے اور مناسب دام میں غلہ خریدنے کی نیت سے زمینداروں کو رقم ادا کرے، مثلا گیہوں اسی روپے کلو ہے، لیکن پیشگی رقم دے کر زمیندار سے ساٹھ روپے سے حساب کر کے دو من وغیرہ گیہوں خرید لیا اور پیداوار اور اناج پہنچنے کی تاریخ بھی متعین کر دی گئی اور گیہوں کی نوعیت وغیرہ بھی طے کر لی گئی تو یہ صورت تجارت کی ہے اور جائز ہے۔

[۲] دوسری صورت یہ ہے کہ پیشگی رقم بطورِ قرض دی جائے، اس نیت سے کہ فصل اگنے اور اناج پہنچنے پر اس رقم پر کچھ زائد پیسوں کے ساتھ یا رعایتی قیمت کے ساتھ اناج دیا جائے تو یہ سود ہے جو کہ ناجائز ہے۔

"كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ نَفْعًا حَرَامٌ"(۱)

کمیشن لینے کے متعلق مسئلہ یہ ہے کہ کمیشن پر بیچنے والا ایجنٹ (منڈی کا مالک) زمیندار کا مال فروخت کرتا ہے اور اس پر وہ اپنی محنتانہ کمیشن کی شکل میں وصول کر لیتا ہے، یہ صورت صاحبین کے نزدیک جائز ہے۔

كان ابو حنيفة يكره السمسرة،وفى التلويح: و أكثر العلماء لايجيزون هذا وان كانت أجرة السمسرة

(۱) فتاوی شامی ۶: ۳۹۵/

لكنها مجهولة ،وشرط جوازها عند الجمهور أن تكون الأجرة معلومة(۱)

مالک کا ایجنٹ کے کمیشن سے کاٹی ہوئی رقم ملازمین کو نہ دینا

☆ بعض کپڑے کی دکانوں پر یہ رسم ہے کہ دکان کا مالک جب کسی ایجنٹ کی معرفت سے کپڑا فروخت کرتا ہے تو ایجنٹ کو کمیشن دیتے وقت دو فیصد/ ایک فیصد کے حساب سے کمیشن میں سے رقم کاٹ لیتا ہے اور یہ رقم فیکٹری اور دکان پر کام کرنے والے ملازمین کو دینے کا عرف ہے، چونکہ کپڑا اٹھانے میں مال لوڈ کرنے (Loading) میں ملازمین کو عام دنوں کی محنت سے زیادہ محنت لگتی ہے تو ایجنٹ کے کمیشن سے کچھ فیصد جیسے ایک فیصد یا دو فیصد رقم کاٹ کر جمع کرلی جاتی ہے اور پھر یہ رقم مہینہ مکمل ہونے پر تمام ملازمین میں برابر تقسیم کردی جاتی ہے، بعض کمپنی اور دکان کے مالک اس رقم کو ایجنٹ سے تو کاٹ لیتے ہیں مگر ملازمین کو مہینہ مکمل ہونے پر نہیں دیتے ہیں؛ بلکہ اس کاٹی ہوئی رقم کو بیواؤں اور یتیموں کو دیتے ہیں جو ان کے صلہ رحمی اور نیکی کا ذریعہ ہے؛ کیا ملازمین کا حق مار کر بیواؤں اور یتیموں کو دینا جائز ہے؟

اس صورت کا شرعی حکم یہ ہے کہ ایجنٹ سے جتنا کمیشن طے ہوا ہوا تنا اس کو دینا واجب ہے، یہ مکمل رقم اس کا حق ہے؛ البتہ کہیں اس طرح کاٹنے کا عرف ہو تو یہ سمجھا جائے گا عرف کی وجہ سے ایجنٹ اس رقم کے کٹنے پر راضی ہے اور اس صورت میں کمیشن ایجنٹ کو جو رقم کاٹ کر بقیہ کمیشن کے طور پر دی گئی ہے وہی رقم اس کا کمیشن شمار ہوگی اور جو کاٹ لی گئی ہے

---

(۱) اعلاء السنن ۱۶/ ۲۰۷، آپ کے مسائل اور انکا حل ۷/ ۳۸۷

وہ مالک کا حق شمار ہوگا۔

جس طرح عرف کی وجہ سے کمیشن ایجنٹ کا کمیشن کاٹا جا سکتا ہے، ایسے ہی عرف کی وجہ سے مالک کی رضامندی سے یہ کاٹی ہوئی رقم نوکروں میں تقسیم بھی کی جا سکتی ہے؛ البتہ نوکروں میں تقسیم کرنے کا عرف نہ ہو تو یہ کاٹی ہوئی رقم مالک کی شمار ہوگی، مالک کو اختیار ہے وہ چاہے نوکروں میں تقسیم کرے یا خود رکھ لے۔

اور اگر ملازم سے اس بات کا معاہدہ شروع میں ہو چکا ہو کہ ماہانہ تنخواہ کے علاوہ وقتاً فوقتاً کام زیادہ رہنے، یا لاری لوڈ کرنے پر علیحدہ اجرت دی جائے گی تو اس رقم کا دینا مالک پر واجب ہے، اگر یہ معاہدہ نہ ہوا ہو تو یہ رقم دینا مالک پر واجب نہیں ہے۔

"كُلٌّ يَتَصَرَّفُ فِي مِلْكِهِ كَيْفَمَا شَاءَ"(۱)(۲)

بیرون ممالک بھیجنے کا کمیشن

☆ بہت سے آفس اور ادارے اس نام پر مارکیٹ میں پائے جاتے ہیں جو پڑھے لکھے افراد اور ہنر رکھنے والوں کو بیرون ممالک میں ملازمت کے لیے بھیجنے کا کام کرتے ہیں، خواہشمند افراد کا انٹرویو (Interview) لیا جاتا ہے، ان کی تنخواہ، کام کی نوعیت بتائی جاتی ہے، اور اس پورے process کا ان سے ایک متعین مقدار پر کمیشن لیا جاتا ہے، مثلاً اگر وہ شخص دو لاکھ کی ملازمت پر مقرر ہو گیا تو اس سے ایک مہینے کی تنخواہ دو لاکھ یا کبھی دو ماہ کی تنخواہ چار لاکھ روپے بطور کمیشن لیا جاتا ہے۔

---

(۱) شرح المجلة ۲۰۱/۳

(۲) مستفاد از آپ کے مسائل اور ان کا حل ۳۸۷/۷

چونکہ یہ ایجنٹ کمپنی سے رابطہ کروانا، انٹرویو میں سہولیات پیدا کرنا، ٹکٹ اور ویزے (Visa & ticket) کی سہولت مہیا کرنا وغیرہ خدمات انجام دیتے ہیں، اپنی دوڑ دھوپ اور محنت کے ذریعے سے کسی کو اس کے مطالبے اور معاہدے پر نوکری دلوا دیتے ہیں تو اس پر کمیشن لینا جائز اور درست ہے، البتہ دھوکہ دہی سے کام نہ لیں کہ بہت سے افراد سے ملازمت دلوانے کے عنوان پر رقم اینٹ لی گئی اور بے چارے کو پیدل کر دیا گیا، ایسی حرام خوری سے توبہ لازم ہے اور اس آدمی سے نقصان کی بھر پائی بھی۔

store keeper کا کمیشن لینا

☆ فیکٹریوں (Factory) میں اسٹور کیپر کی حیثیت سے جو ملازم ہوتے ہیں ان کی ذمہ داری فیکٹری کے لیے آنے والے مال کی تحقیق ہوتی ہے یعنی جو چیز factory کے لیے آتی ہے اس کی خرید و فروخت قیمت کی تعیین وغیرہ تو factory کا مالک کر لیتا ہے، store keeper کا کام صرف یہ ہوتا ہے کہ جب factory میں مال آئے تو اس کو چیک (Check) کرے کہ مال صحیح ہے یا خراب؟ وزن کتنا ہے؟ کبھی کبھار مال supply کرنے والے store keeper کو کچھ رقم جیسے پانچ فیصد یا دس فیصد commission کے نام سے دیتے ہیں، اور کہتے ہیں کہ جن جن کے پاس ہمارا مال جاتا ہے سب کمپنیوں میں store keeper کو بلا مطالبہ از خود ہم یہ رقم دیتے ہیں، بلکہ کمیشن دینے والوں سے اس بات کی وضاحت کر دی جاتی ہے کہ اگر مال کا وزن کم ہو یا مال خراب ہو تو واپس کر دیا جائے گا اور نا مناسب مال ہونے کی صورت میں فیکٹری کے مالک سے کہہ کر کسی اور تاجر سے مال خرید لیا جائے گا، قیمت میں اگر فرق آئے تو مالک کو آگاہ کر دیا جائے گا،

یعنی تمہارے اس کمیشن سے factory کے سلسلے میں کوئی خیانت نہیں کی جائے گی، اس کے باوجود بھی یہ کمیشن دیا جاتا ہے، جسکا مالکان factory کو علم نہیں ہوتا ہے۔

واضح رہے کہ فیکٹری کو سامان بیچنے والے لوگ factory کے ملازم (Store keeper) کو جو بھی رقم کمیشن کے نام پر دیتے ہیں وہ رشوت میں داخل ہے کیونکہ مال بیچنے والوں کی store keeper سے کوئی رشتہ داری نہیں کہ وہ تحفہ دیں، نہ وہ اِس کے مرید اور پیرزادے ہیں کہ خدمت میں بطور ہدیہ کے پیش کریں، یہ سوائے رشوت کے کچھ نہیں ہے، شروع میں یہ رقم کسی بھی انصاف پسندی اور فرضِ منصبی کے احساس کے ساتھ ہی کیوں نہ لی جائے نتیجۃً یہ factory کے حق میں خیانت کا داعیہ پیدا کر ہی دیتی ہے، اس لیے لینا درست نہیں۔

الرِّشْوَۃ لُغَۃ مَا یتوَصَّل بِهِ الی الْحَاجة بالمضایقة بِأَن تصنع لَهُ شَيْئًا لیصنع لَك شَيْئًا آخر (۱)

کڑھائی (Embroidery) کروانے پر کمیشن لینا

☆ بعض خواتین میں پہنی جانے والی ساڑھیوں اور جوڑوں پر کڑھائی کرانے کا رواج ہے، محلہ کی کسی خاتون کا دکانداروں سے تعلق ہوتا ہے وہ محلے کی خواتین سے کڑھائی کرانے کے لیے کپڑا لیتی ہے اور اپنی طرف سے کچھ رقم بتا دیتی ہے مثلاً دو ہزار روپیے میں کڑہائی کرا کر دوں گی اور دکاندار سے پندرہ سو روپیے میں بات کر لیتی ہے، ساڑی اور جوڑے کڑھائی کرا کر متعینہ وقت پر مالکان تک پہنچا دی جاتی ہے، اس طرح پانچ سو روپیے

---

(۱) قواعد الفقہ ۳۰۷، مستفاد: آپ کے مسائل اور انکا حل ۷/ ۳۹۲

یا حسب موقع کچھ رقم بطور کمیشن کے رکھ لیتی ہے۔

اگر کپڑوں کے مالکان سے وضاحت ہو جائے کہ مثلاً پندرہ سو روپے میں کڑھائی کروا کر دیا جائے گا اور اتنا میرا کمیشن رہے گا تو لینا درست ہے، اگر وضاحت نہ ہو تو درست نہیں۔(۱)

گاڑی فروخت کروانے کا کمیشن لینا

☆ سیکنڈ ہینڈ گاڑی (second hand vehicles) کا کاروبار کرنے والوں میں عرف ہے کہ ان کی دکان پر سے جو بھی گاڑی خریدی یا بیچی جائے گی، اس کا کچھ متعین رقم بطورِ کمیشن دینا ہوگا، ان کاروبار والوں کا بعض مرتبہ بائع اور مشتری کے درمیان فروخت کروانے میں محنت ہوتی کبھی محنت نہیں ہوتی، بہرصورت ان کی دکان پر گاڑی فروخت ہو تو کمیشن دینا لازم ہے، چونکہ کمیشن کا مدار عرف پر ہے، ان کی محنت کا دخل نہ بھی ہو مگر ان کی دکان تو استعمال ہوتی ہے، اس لیے یہ کمیشن درست ہے، بشرطیکہ پہلے سے طے ہو۔

اسٹامپ کاغذ (Stamp paper) کمیشن پر فروخت کرنا

☆ اسٹامپ کاغذ (بانڈ پیپر)(Bond paper) کمیشن پر بیچنا درست ہے، در حقیقت یہ بیع نہیں ہے کیونکہ ظاہر ہے اس قدر کاغذ سو روپے میں اور ہزار روپے میں نہیں ہوسکتا، بلکہ ادائے محصول کے لیے اس طرح کی صورت اختیار کی گئی ہے، درحقیقت اسٹامپ فروش ایک محصول وصول کرنے والا ہے، جو اس اسٹامپ کاغذ کے ذریعہ سرکار کے مقرر

(۱) آپ کے مسائل اور انکا حل ۷: ۳۹۳

کردہ محصول دعاوی وغیرہ وصول کرتا ہے، اس کو جو کچھ سرکار بطورِ کمیشن دے اس کا لینا اس کے حق میں جائز ہے۔(۱)

کسی کے کہنے پر کتابیں خرید کر کمیشن/نفع لینا

☆ بالعموم دیوبند وغیرہ میں پڑھنے والے طلباء کو دوسرے صوبوں میں رہنے والے ان کے دوست واحباب کچھ کتابیں خرید کر بھیجنے کی فرمائش کرتے ہیں، فہرستِ کتب بھیجدی جاتی ہے، یہ حضرات کتابیں خرید کر بھیج دیتے ہیں؛ جب کہ بعض مرتبہ کتابیں بھیجنے پر کچھ رقم بلا اطلاع کے رکھ لی جاتی ہے، اس کو محنتانہ شمار کرلیا جاتا ہے۔

واضح رہے کہ جب کوئی شخص مستقل تاجر نہیں ہے، اور کوئی اعتماد کرکے سامان وغیرہ منگواتا ہے، تو بھیجنے والے کی حیثیت وکیل کی ہوتی ہے، جس کے لیے امانتداری شرط ہے اور وکیل بلا اجازتِ موکل رقم رکھنے کا اہل نہیں ہوتا، اگر اپنی محنتانہ لینا ہو تو واضح طور پر طے کرلیا جائے کہ ''میں کتب خانے گھومنے وغیرہ کی محنت کروں گا مجھے اتنے روپیہ بطورِ محنتانہ دیدیا جائے'' اس کے بغیر کمیشن رکھنا درست نہیں۔

کپڑے بیچنے کی بروکری میں فی صد پانچ/دس روپیہ کمیشن لینا

☆ بعض شہروں میں جہاں کپڑے بکثرت تیار ہوتے ہوں یہ عرف ہے کہ فروختگی اور نکاسی کے لیے ایجنٹ مقرر ہوتے ہیں، وہ کاری گروں کے یہاں سے تھان لاکر فروخت کرتے ہیں اور اس کام کے لیے کاریگروں سے مثلاً سو روپیہ پر پانچ/دس روپیہ کمیشن لیتے

---

(۱) فتاوی دار العلوم دیوبند ۱۴/ ۲۸۸

ہیں، اگر پانچ تھان فروخت ہوئے جنکی قیمت پانچ ہزار ہے تو ۲۵۰ / ۵۰۰ روپیہ کمیشن کے طور پر لیتے ہیں، چونکہ بروکری میں کمیشن کا مدار عرف پر بھی ہے، اور کمیشن بھی پہلے سے متعین ہے، اس لیے مذکورہ شکل درست ہے۔(۱)

نیلام (Auction) پر کمیشن کا حکم

☆ بعض کمیشن ایجنٹ مارکیٹ میں اپنی دکان پر دوسروں کا مال کمیشن پر فروخت کرنے کے لیے دکان کھولتے ہیں، دکان پر مال لانے والوں کا مال ملازمین کے ذریعہ بولی لگوا کر فروخت کراتے ہیں، جو تاجر زیادہ قیمت پر بولی لگاتا ہے اور مالکِ مال اس قیمت پر راضی ہوجاتا ہے تو بولی ختم کردی جاتی ہے اور مال اس خریدار کے حوالے کردیا جاتا ہے، اس سے قیمت لیکر مالکِ مال کے حوالے کردی جاتی ہے، کبھی ایسا ہوتا ہے کہ خریدار کے پاس قیمت ادا کرنے کے لیے رقم نہیں ہوتی ہے تو دکان کا مالک (کمیشن ایجنٹ) بطورِ قرض خریدار کی طرف سے مالکِ مال کو رقم ادا کردیتا ہے، بعد میں خریدار سے وصول کرلیتا ہے، قیمت خواہ خریدار دے یا کمیشن ایجنٹ بہر دوصورت ایجنٹ کا کمیشن طے رہتا ہے، اسی کمیشن سے دکان کے ملازمین کی تنخواہ، دکان کا کرایہ اور دیگر اخراجات وغیرہ ادا کیے جاتے ہیں، چونکہ عرفاً کمائی کی یہ شکل جائز سمجھی جاتی ہے، اور شرعی اصول کے خلاف بھی نہیں ہے، اس لیے کہ کمیشن ایجنٹ اپنی محنت کی کمائی وصول کررہا ہے، اس لیے یہ کاروبار اور کمیشن جائز ہے۔(۲)

---

(۱) مستفاد: فتاوی دارالعلوم دیوبند ۱۵: / ۲۸۹

(۲) مستفاد: فتاوی محمودیہ ۲۵: / ۲۸۸

کباڑی مارکیٹ کی یونین (Union) کا نیلامی پر کمیشن اور قیمت دیر سے ادا کرنے پر جرمانہ

☆ بعض شہروں میں کباڑی مارکیٹ جس میں موٹروں کے پرزے نیلام ہوتے ہیں، وہاں ایجنٹوں کی ایک یونین بنی ہوتی ہے، جس کے سو/ دوسو ممبر ہوتے ہیں، اس یونین کی وجہ سے چھوٹے تاجر نقصان سے محفوظ رہتے ہیں، کیونکہ بعض خریدار قیمت ادا نہیں کرتے تو وصول کرنے کی آسان شکل سمجھ میں نہیں آتی، یونین خریدار سے قیمت وصول کرواتی ہے، اگر کوئی خریدار قیمت ادا نہ کرے تو یونین اپنی طرف سے ادا کرتی ہے، جس کے لیے یونین ممبران ہر ماہ کچھ متعین رقم جمع کرتے ہیں اس میں سے قیمت ادا کر دی جاتی ہے، یہ یونین مارکیٹ میں مال فروخت کرنے والوں کا مال نیلام کرتی ہے، جو بھی خریدار زیادہ بولی لگائے مال اسکے حوالے کر دیتی ہے اور مالکِ مال کو قیمت اپنی طرف سے فوراً ادا کر دیتی ہے اور خریدار یا فروخت کنندہ سے فیصد دس روپیہ کمیشن کے طور پر وصول کرتی ہے، خریدار کو پندرہ دن کے اندر قیمت ادا کرنے کا مکلف بنایا جاتا ہے، اگر پندرہ دن میں قیمت ادا نہ کرے تو فیصد پانچ روپیہ وغیرہ کے حساب سے جرمانہ لگایا جاتا ہے، یہ جرمانہ یونین کے ممبران میں تقسیم ہوتا ہے، اس طرح کمیشن اور جرمانہ یونین کی آمدنی ہوتی ہے۔

مذکورہ صورت میں چند باتیں قابلِ لحاظ ہیں:

[۱] یونین بائع کی طرف سے بولی لگاتا ہے اور خریدار کو مال سپرد کرتا ہے؛ نیز اس کام کے لیے کمیشن بھی لیتا ہے، اس سے معلوم ہوتا ہے کہ یونین کی حیثیت ایجنٹ کی ہے جو کہ جائز ہے۔

[۲] مال فروخت ہوجانے پر پندرہ دن میں قیمت وصول نہ ہونے کی وجہ سے جرمانہ وصول کرنا یہ صریح طور پر سود میں داخل ہے، جو شرعاً جائز نہیں ہے۔

☆ اس معاملے کی جائز شکل یہ ہوگی کہ آخری بولی پر جب خریدار پیسے ادا نہیں کرسکتا ہے تو اس کا معاملہ رد کردیا جائے اور یونین از سرنو فروخت کنندہ سے معاملے کر کے قیمت ادا کردے؛ پھر یونین آخری بولی والے سے نیا معاملہ کرے اور قبضہ تام ہوجانے کے بعد دوسرے خریدار کو کچھ نفع رکھ کر سامان فروخت کردے، قیمت کی ادائیگی میں تاخیر پر جرمانہ لینے کے بجائے ادھار دینے پر قیمت کا اضافہ کردیں مثلاً اگر ایک ماہ میں قیمت ادا کرو تو اتنی مثلاً ہزار روپے قیمت، اگر دو ماہ میں قیمت ادا کرو تو اتنی قیمت مثلاً پندرہ سو روپے ہے، اسی مجلس میں ایک ماہ یا دو ماہ میں ادائیگی کی تاریخ طے کرلی جائے تو یہ معاملہ درست ہے، اس صورت میں بیع درست ہوگی اور نفع بھی جائز ہوگا، مگر اس صورت میں یونین کو کمیشن لینے کا حق نہیں ہوگا، کیونکہ اب یونین ایجنٹ نہیں رہی بلکہ خود خریدار ہوگئی۔(۱)

پان نیلام کرنے کا کمیشن

☆ پان کی منڈی میں تجارت کا طریقہ کار کچھ یوں ہوتا ہے کہ پان سے بھری ہوئی گاڑیاں منڈی پہنچتی ہیں، منڈی کے مالکین یا ملازمین گاڑیوں سے مال اتارتے ہیں، ترتیب سے رکھتے ہیں، اس کی حفاظت کرتے ہیں اور آنے والے گاہکوں سے اس کی نیلامی کرتے ہیں، منڈی کی تمام ذمہ داریاں یہ خود بخوبی نبھاتے ہیں، اگر کسی کا مال منڈی پہنچنے کے بعد غائب ہوجائے تو منڈی کے یہ احباب ہی ذمے دار شمار ہوتے ہیں، البتہ اس نیلامی

(۱) مستفاد: فتاوی محمودیہ ۲۵: ۲۹۰/

میں ایک کلو پان پر کچھ فیصد commission ان کا مقرر ہوتا ہے اور پان کے مالکین بھی بخوشی یہ کمیشن ادا کردیتے ہیں، اور اگر مال کی لاٹ چھوٹی ہو تو بعض منڈی والے اس پر بالعموم کمیشن نہیں لیتے ہیں، نیلامی کے اِس طریقہ پر اس طرح کا کمیشن لینا درست ہے، یہ محنت کا معاوضہ ہے اور عرف میں اس کا اعتبار بھی کیا جاتا ہے، اور شرعاً کوئی قباحت بھی نہیں ہے (۱)

ڈرائیونگ (Driving) کے چالان شدہ لائسنس (license) چھڑانے کا کمیشن

☆ڈرائیوروں کی بے اصولی پر بعض مرتبہ ان کا ڈرائیونگ لائسنس ضبط کرلیا جاتا ہے اور وہ لائسنس مختلف کورٹوں (Court) میں/ پولس اسٹیشنوں (Police station) میں جمع رہتے ہیں، ایک شخص ان چالان شدہ ڈرائیونگ لائسنس کو کورٹ سے چھڑوا کر لاتا ہے، جس کے لیے ڈرائیوروں سے اگر ہزار روپیے رقم وصول کرتا ہے تو اس میں سے آٹھ سو روپیے/ سات سو روپیے عدالت میں جمع کر کے بقیہ دوسو/ تین سو روپیے اپنے کمیشن کے طور پر رکھ لیتا ہے، اگر ڈرائیوروں کی طرف سے کمیشن مقرر ہو جاتا ہے کہ ان کا license چھڑوانے پر ان کی محنتانہ اور اجرت دی جائے گی تو پھر اس صورت میں یہ معاملہ جائز ہے۔(۲)

---

(۱) مستفاد: آپ کے مسائل اور انکا حل ۷/: ۳۹۳

(۲) آپ کے مسائل اور انکا حل ۷/: ۳۹۴

عیدالاضحیٰ کے موقع پر شہریوں کو جانور دلوانے پر کمیشن

☆ عیدالاضحیٰ کے موقع پر جانوروں کے تاجر جانور خرید نے شہروں سے گاؤں اور دیہات جاتے ہیں، بعض مرتبہ انہیں تجربہ نہیں ہوتا تو شہر سے کسی کو ساتھ لے جاتے ہیں، کبھی گاؤں کے ہی تجربہ کار شخص سے رابطہ کرتے ہیں، اور کبھی گاؤں کا ہی کوئی شخص جانوروں کے مالکین سے بات کر کے اپنے لیے جانور رکھوا دیتا ہے کہ میں گاہک لاؤں گا، کسی اور کو نہ دیا جائے، گاؤں دیہات کے لوگ تعلقات کی بنیاد پر زبانی وعدے کا لحاظ کرتے ہیں، اب گاہک کو لانے والا شخص خریدار سے متعین کمیشن کا مطالبہ کرتا ہے مثلاً ایک ریوڑ دلوانے پر اتنے ہزار کمیشن لوں گا، کبھی فی جانور دو سو روپیہ لوں گا، خریدار اس پر راضی ہو جاتا ہے، بروکر جانوروں کے مالک اور خریدار کی آپسی ملاقات کروا دیتا ہے، قیمت عاقدین آپس میں طے کر لیتے ہیں، اور بروکر کا کمیشن بھی ادا کر دیا جاتا ہے، چونکہ جانوروں کی تجارت میں تجربات کا کافی دخل ہوتا ہے، اور بروکر بھی ساتھ چلتا ہے، گاؤں دیہات گھوم کر جانور دکھاتا ہے، اس لیے یہ بروکری درست ہے، بشرطیکہ دھوکہ دہی سے کام نہ لیا جائے، اپنے تجربات سے کسی کو نقصان نہ پہنچایا جائے۔

خریدنے کی نیت کے بغیر محض سامان کی قیمت بڑھانے پر کمیشن لینے کا حکم

☆ آج کل جانور فروخت کرنے کا ایک رواج یہ بھی چل پڑا ہے کہ جانور بیچنے والا بازار میں کھڑا رہتا ہے، دو آدمی مثلاً جانور والے کے ارد گرد گھومتے اور جانوروں کی قیمت کا اندازہ کرتے رہتے ہیں، گویا کہ وہ جانور خریدنا چاہتے ہیں اور بعض مرتبہ جانور کی قیمت معلوم کر لیتے

ہیں، جانور بیچنے والا ان دو آدمیوں سے سیٹنگ کرلیتا ہے کہ تم دونوں بار بار آ کر جانور خریدنے کی جھوٹی ایکٹنگ کرو اور قیمت بڑھا کر چلدو یعنی زیادہ بھاؤ تاؤ کئے بغیر ہی زیادہ قیمت پر جانور لینے کی کوشش کرو، پھر جب جانور والے کی کسی دوسرے شخص سے خرید وفروخت کی بات چل رہی ہوتی ہے تو یہ دو لوگ آتے ہیں اور قیمت معلوم کرنے پر جانور بیچنے والا مثلاً پندرہ ہزار بتاتا ہے، جبکہ اس کی قیمت دس ہزار سے زیادہ کی نہیں ہوتی، پھر یہ دو لوگ چلدیتے ہیں، پھر دوبارہ یہ دو لوگ آتے ہیں کہ چودہ ہزار میں دیدو، دو تین چکر لگاتے ہیں، جسے دیکھ کر دوسرے خریدار بارہ ہزار میں خریدنے پر راضی ہوجاتے ہیں، خریدی ہوجانے کے بعد متعینہ کمیشن ان دو لوگوں کو دیدیا جاتا ہے، ان دو لوگوں کو محض قیمت بڑھانے پر کمیشن دیا گیا ہے، ان کی خریداری کی کوئی نیت نہیں ہوتی۔

ظاہر ہے یہ شکل مسلمان کو دھوکہ دینے کی ہے، جو کہ ناجائز وحرام ہے، اس لیے کہ آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے کسی بھی انسان کو دھوکہ دینے سے منع فرمایا، نیز اس طرح بائع کی ہمدردی میں سامان کی قیمت بڑھانا، جب کہ خریدنے کا ارادہ نہ ہو، اس طرح کے کام سے بھی آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے سختی سے منع فرمایا ہے۔

أَنَّ رَسُولَ اللّٰهِ ﷺ نَهَى عَنِ النَّجْشِ.(۱)

لہذا دھوکہ دہی پر کمیشن لینا اور دینا دونوں ناجائز وحرام ہے، اور ایسی بروکری بھی حلال نہیں ہے۔

(۱) مسلم شریف، حدیث: ۳۸۹۳

سود سے بچنے کے لیے بروکر کا کمیشن بڑھا دینا

☆ شہروں میں کپڑے وغیرہ کے بڑے تاجر کمیشن ایجنٹ کے واسطے سے خریداری کرتے ہیں، جس پر انہیں متعینہ رقم بطورِ کمیشن دی جاتی ہے، بعض مرتبہ ایسا ہوتا ہے کہ یہ خریدار سامان بیچنے والی کمپنی کو مکمل رقم ادا نہیں کر سکتے تو رقم کی ادئیگی کے لیے ایجنٹ سے مدد لیتے ہیں تو رقم کا کچھ حصہ ایجنٹ ادا کر دیتا ہے، جس پر ایجنٹ سود وصول کرتا ہے، مثلاً دس ہزار ادا کرنے پر پانچ سو روپیہ اضافے کے ساتھ بعد میں دیا جائے، کمیشن اس کے علاوہ ہوتا ہے، ظاہر ہے کہ یہ شکل ناجائز و حرام ہے۔

اس کے جائز ہونے کی دو شکلیں ہیں:

[۱] ایک شکل تو یہ ہے کہ کمیشن ایجنٹ سے مکمل ایک دن کا معاملہ کر لیا جائے اور اس کو مکمل دن کے لیے مزدوری و اجرت پر رکھ لیں اور کسی قدر اس سے کام بھی لیا جائے اور اجرتِ معینہ ادا کر دیں، خواہ کم ہو یا زیادہ، اگر رقم میں تعاون لینا پڑے تو قرضِ حسنہ لیں، سودی معاملات نہ کریں۔

[۲] دوسری شکل یہ ہے کہ کمیشن میں اضافہ کر دیں مثلاً دو فیصد کمیشن دیا جاتا ہو تو چار فیصد کمیشن دیں، مگر اس کا تعلق قرضے سے نہ رہے، یعنی ایسا نہ ہو کہ جس بار قرض دیں اس بار چار فیصد کمیشن لیں اور جس بار قرض نہ دیں اس بار دو فیصد کمیشن لیں، اس لیے کہ یہ صورت بھی سود میں داخل ہوگی، بلکہ ہر بار کمیشن چار فیصد لیا جائے گا خواہ قرض دیں یا نہ دیں، مگر اس صورت کے لیے عموماً خریدار راضی نہیں ہوتے ہیں، اسلئے پہلی شکل پر ہی اکتفاء کریں۔

”والحيلة أن يستاجره للخدمة يوما ويستعمله فى

البیع والشراء ولو عمل بلاشرط واعطاہ شیئا لاباس بہ وبہ جرت العادۃ‘‘(۱)

رشوت دلانے پر کمیشن لینا

☆بعض لوگ کمپنی وکارخانوں میں بحیثیت منشی کام کرتے ہیں، حسابات کی جانچ کے لیے سرکاری یا غیر سرکاری انسپکٹر مقرر ہوتا ہے، اِس کو اگر رشوت دی جاتی ہے تو حسابات میں کافی تخفیف کر دیتا ہے، جس سے کمپنی اور ادارے کے مالک کی کافی بچت ہوتی ہے، جبکہ تخفیف کا حق انسپکٹر کو حاصل نہیں، جب کوئی منشی کمپنی کی طرف سے اس انسپکٹر کو رشوت دلوا دیتا ہے تو اس منشی کو بھی کچھ فیصد کمپنی / انسپکٹر کی طرف سے بطورِ ہدیہ کمیشن دیا جاتا ہے، عمل کی نوعیت سے ظاہر ہے کہ یہ رشوت لینا، دینا اور اس میں معاونت کرنا ہے جو کہ سب حرام اور ناجائز ہے، سب پر اللہ کی لعنت ہوتی ہے، اس لیے کمیشن لینے یا دینے کی مذکورہ شکل جائز نہیں ہے۔

’’لَعَنَ اللہ الرَّاشِیَ وَالمُرْتَشِی‘‘(۲)

کمیشن ایجنٹ (بروکر) کی دعوت قبول کرنا

☆کمیشن ایجنٹ کی بعض شکلوں میں اجرت جائز ہے اور بعض میں جائز نہیں ہے، جن شکلوں میں بروکری حلال ہے تو کمائی بھی حلال شمار ہوگی، تو اس کی دعوت قبول کرنا بھی جائز ہے، جن شکلوں میں بروکری حرام ہے، اس میں دعوت قبول کرنا بھی حرام و ناجائز ہے، البتہ

---

(۱) سکب الانہر علی ہامش مجمع الانہر ۳: /۴۵۸

(۲) فیض القدیر ۴: /۴۳، حدیث: ۴۴۹۰

جس بروکر کی کمائی حلال وحرام دونوں ذرائع سے ہوں؛ مگراس کی زیادہ آمدنی حلال کی ہے تواس کی دعوت قبول کرنا جائز ہے۔(۱)

کرایہ دار طوائفوں سے کرایہ وصول کرنے پر کمیشن

☆ آج کل حرام کاری کا بازار بہت گرم اور تیزی سے پھیل رہا ہے، بہت سی عمارتیں زنا کاری کے لیے مختص رہتی ہیں، مالکانِ عمارات اپنے مکان حرام خور رنڈیوں اور زانیوں کو کرایہ پر دیدیتے ہیں، اگر کوئی شخص ایسی عمارتوں کا کرایہ وصول کرنے کا ملازم ہو جس پر اسے ماہانہ تنخواہ یا کرایہ کے اعتبار سے فیصدی کمیشن دیا جاتا ہو تو یہ عمل اگرچہ کراہت سے خالی نہیں ہے مگر اس شخص کو ملنے والی تنخواہ اور کمیشن حلال رہے گا۔(۲)

اپنی کفالت دینے پر کمیشن لینا

☆سعودی حکومت کے عام قانون کے اعتبار سے چوں کہ کوئی غیر ملکی کمپنی براہِ راست وہاں کاروبار نہیں کرسکتی؛ بلکہ کسی سعودی شہری کا سہارا لینا ضروری ہے؛ جس پر وہ سعودی شہری کمیشن لیتا ہے؛ مثلاً سعودی باشندہ ہندوستان کی ایک کمپنی سے کمیشن پر معاہدہ کرکے اپنی محنت سے سعودیہ میں اس کمپنی کو کھلواتا ہے اور کمپنی اسی شخص کی کفالت میں کام کرتی ہے، جس کا کمیشن ماہانہ کفیل کو حاصل ہوتا رہتا ہے۔

چونکہ کسی سعودی شخص کا اپنے نام سے کمپنی رجسٹرڈ کراکر غیر ملکی کمپنی کو کاروبار کا موقع دینا ایک ''گراں قیمت'' حق ہے، اور تجارتی لائسنس کے درجہ میں ہے؛ لہٰذا جب تک کوئی

---

(۱) مستفاد: کفایۃ المفتی ۷/۳۴۱

(۲) مستفاد: کفایۃ المفتی ۷/۳۱۸

بھی کمپنی سعودی کفیل کے نام پر کاروبار کر کے فائدہ اٹھاتی رہے گی کفیل کے لئے اس کا مقررہ کمیشن لینا جائز رہے گا، اگر کمیشن نہ دے تو کفیل کا کمپنی کو اپنی کفالت روکنے کے لئے قانونی چارہ جوئی حاصل کرنا بھی شرعاً درست ہے۔

"ویدخل فی ھٰذا القسم حق خلو المتجر (گڈول) أیضًا، فقد شاع فی عصرنا بیع الأسماء التجاریة، فمن اشتھر اسم متجرہ بأن المشترین یمیلون إلی ذٰلك الإسم بیع اسم متجرہ فقط، وھو فی الحقیقة بیع لإحداث العقود مع المشترین بھٰذا الإسم الخاص وقد أفتی حکیم الأمة مولانا الشیخ أشرف علی التھانوی رحمه الله بأن فی ھٰذا البیع سعة، وقاسه علی جواز النزول عن الوظائف بمال"(۱)

رنگ کرنے والے ٹھیکے دار کا مالک مکان سے کمیشن لینا

☆ عام طور پر ایسا دستور ہے جو تعمیرات کے ٹھیکے دار یا مستری یا رنگ کرنے والے کاریگر یا ٹھیکے دار یا اسی طرح دوسرے کام کرنے والے کاریگر یا ٹھیکے دار ہوتے ہیں، ان سے دکان دار یہ کہتا ہے کہ آپ گاہک کو سامان یہاں سے یعنی ہماری دکان سے دلوانا، ہم آپ کو دس یا پندرہ فی صد کمیشن دیں گے؛ اس میں گاہک کا کوئی نقصان بھی نہیں، اس لیے کہ

(۱) تکملۃ فتح الملہم، کتاب البیوع/حکم الکمبیالات ۱/۳۶۵ مکتبۃ دار العلوم کراچی، مستفاد: فقہی مقالات ۱/۲۲۲-۲۲۳

دکان دار گاہک سے پورے پیسے لیتے ہیں، چاہے ٹھیکے دار یا مستری اس کمیشن کو لے یا نہ لے اور کبھی مالکِ مکان ٹھیکے دار یا مستری سے ہی کہہ دیتا ہے کہ آپ خود ہی سامان لے آنا۔

☆ ٹھیکے داری کی دو صورتیں ہیں:

(۱) جو بھی ضرورت کا سامان وغیرہ ہو اس کو ٹھیکے دار خود اپنے پیسے سے لائے اور مالکِ مکان اور مستری کے درمیان یہ معاملہ طے ہو کہ مثلاً آپ مع اسباب میرا مکان رنگ کر تیار کر دیں، ہم آپ کو اتنا روپیہ دیں گے تو اس صورت میں ٹھیکے دار کا دکان دار سے کمیشن لینا جائز ہے۔

(۲) معاملہ صرف رنگنے کا طے ہوا ہو اور سامان مالکِ مکان کے ذمہ ہو اور پھر ٹھیکیدار مالکِ مکان سے روپیہ لے کر ضرورت کا سامان لائے اور دکاندار اس کی دکان سے سامان خریدنے پر ٹھیکیدار کو کمیشن دیتا ہے تو وہ دراصل کمیشن کے نام سے سامان کی قیمت میں رعایت ہے جو مالکِ مکان کا حق ہے، اس لیے ملازم کا اسے اپنے استعمال میں لانا جائز نہیں، مالکِ مکان کو یہ پیسے لوٹانا واجب ہے۔(۱)

جلد چڑھوانے پر جلد ساز سے کمیشن لینا

☆ کتابوں کے جلد ساز سے یہ طے کرنا کہ میں بچوں کو لے کر آؤں گا اور پھر اگر بچوں نے پانچ کتابوں پر جلد چڑھوائی، تو ہمارے بیس روپیہ ہوں گے؛ اسی طرح اگر کسی نے جلد ساز سے یہ طے کیا کہ میں خود تمہارے پاس پانچ کتابیں جلد چڑھوانے کے لئے لاؤں گا اور اس پر تم سے ۲۰/ روپیہ بطور کمیشن لوں گا تو مذکورہ دونوں طریقہ درست ہیں، اِسی طرح

(۱) مستفاد: آپ کے مسائل اور ان کا حل، جدید زکریا ۷/ ۳۹۱، احسن الفتاوی ۸/ ۱۰۲

بچوں کے داخلہ کے موقع پر داخلہ فیس کے نام سے سو روپئے لینا بھی شرعاً جائز ہے۔

"وَإِنْ سَعَى بَيْنَهُمَا وَبَاعَ الْمَالِكُ بِنَفْسِهِ يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ (الدر المختار) فَتَجِبُ الدَّلَالَةُ عَلَى الْبَائِعِ أَوِ الْمُشْتَرِي أَوْ عَلَيْهِمَا بِحَسَبِ الْعُرْفِ"(۱)

آڑھتی کمیشن ایجنٹ کا بائع سے اُجرت لینا

☆ایک شخص نے تقریباً ایک لاکھ روپیہ لگا کر کمیشن پر لکڑی، بھوسہ یا پھل وغیرہ فروخت کرنے کے لیے ایک دکان کھولی، جس میں مال بیچنے اور خریدنے کے لئے لوگ آتے ہیں، مال کبھی تو بولی لگ کر بکتا ہے اور کبھی بغیر بولی کے، آڑھتی کی مال فروختگی وخریداری میں ہر طرح کی گارنٹی (Guarantee) ہوتی ہے، اور وہی روپیوں کا لین دین کرتا ہے، مال لانے والا اور خریدار آپس میں کوئی بات چیت نہیں کرتے؛ بلکہ آڑھتی خود تمام خرید وفروخت کرتا ہے، اور وہی روپیہ وصول کرتا ہے، اور بائع کو دیتا ہے، مالکِ دکان (آڑھتی) مال کی خرید وفروخت کے بعد اس رقم میں سے فیصد کے اعتبار سے یا فی کونٹل (Quintal) کے حساب سے اپنا کمیشن نکال لیتا ہے۔

دلالی کی یہ مروجہ شکل ضرورۃً جائز ہے، اور بائع سے کمیشن بھی لیا جا سکتا ہے، مگر اُجرت اس طرح متعین ہونی چاہئے کہ بعد میں نزاع کا احتمال نہ رہے، کونٹل یا روپیہ کے اعتبار سے فیصدی اُجرت بھی متعین کی جا سکتی ہے۔

"وَأَمَّا الدَّلَّالُ فَإِنْ بَاعَ الْعَيْنَ بِنَفْسِهِ بِإِذْنِ رَبِّهَا

---

(۱) الدر المختار مع الشامي، کتاب البیوع/ مطلب في حبس المبیع لقبض الثمن الخ ۷/ ۹۳ زکریا

فَأُجْرَتُهُ عَلَى الْبَائِعِ وَإِنْ سَعَى بَيْنَهُمَا وَبَاعَ الْمَالِكُ بِنَفْسِهِ يُعْتَبَرُ الْعُرْفُ"(درمختار)" فَتَجِبُ الدَّلَالَةُ عَلَى الْبَائِعِ أَوْ الْمُشْتَرِي أَوْ عَلَيْهِمَا بِحَسَبِ الْعُرْفِ جَامِعُ الْفُصُولَيْنِ"(۱)

بروکر کا اچھے پھل یا سبزی کو مالکِ مال کی ٹوکری میں سے اُٹھا کر اپنے تھیلے میں ڈالنا؟

☆بعض علاقوں میں عرف ہے کہ منڈی کا مالک جو کسانوں کا سامان سبزی منڈی میں بیچتا ہے کبھی سامان بیچنے سے پہلے اور کبھی بیچنے کے بعد جو اچھا پھل یا سبزی نظر آتی ہے، اس کو ٹوکری میں سے اٹھا لیتا ہے، اور اپنے تھیلے میں ڈال لیتا ہے، جب کہ اس بروکر کو بائع سے پانچ پانچ فیصد کمیشن بھی ملتا ہے۔

ضرورت کی وجہ سے دلالی کا کام کرنا جب کہ اُجرت متعین ہو شرعاً درست ہے، اور دلالی کے سامان میں سے معروف طریقہ پر آپسی رضامندی سے بروکر جو چیز اپنے لئے رکھ لے اس کی بھی گنجائش ہے؛ کیوں کہ دلالۃً مالک کی طرف سے اس کی اجازت ہوتی ہے؛ لیکن اگر معروف طریقہ سے زیادہ لے گا تو اجازت نہ ہوگی (۲)

(۱) شامي، كتاب البيوع/مطلب في حبس المبيع لقبض الثمن ۷ / ۹۳ زکریا

(۲) مستفاد: عزیز الفتاویٰ ۷۴۵

غیر مسلم بروکر کے ساتھ مل کر کام کرنا

☆بعض کاموں میں دو تین بروکر مل کر کام کرتے ہیں جس میں غیر مسلم بھی ہوتے ہیں اور اس غیر مسلم کے ساتھ مل کر بروکری کرنی پڑتی ہے۔

شرعی نقطۂ نظر سے غیر مسلم بروکر کے ساتھ شریک ہوکر کاروبار کیا جاسکتا ہے؛ لیکن مسلمان کے لئے بہرحال سودی لین دین سے بچنا لازم ہے؛ اس لئے کہ غیر مسلم سودی لین دین کا کاروبار بھی کرتے ہیں اور مسلمان کے لیے سودی کاروبار حرام ہے۔

تحصیل (Police station) اور کورٹ میں دلالی کرنا

☆بعض ایجنٹ تھانہ (PS)، کورٹ (Court) وغیرہ میں ضرورت مندوں کا کام کرواتے ہیں اور اس کے لئے رشوت دلانا پڑے تو رشوت بھی دلواتے ہیں اور اپنا حصہ بھی وصول کرتے ہیں، اس لیے کہ دلالوں کے توسط سے رشوت دے کر جائز و ناجائز سبھی کام ہوتے ہیں، اور رشوت نہ دینے والوں کو ہفتوں، مہینوں، آفسوں کے چکر لگانے پڑتے ہیں۔

واضح رہے کہ تھانہ، کورٹ وغیرہ میں حق داروں کو جائز حق دلانے کے لئے دلالی کرنا اور اس پر متعینہ اجرت لینا جائز ہے اور حق وصول کرنے کے لیے مجبوراً رشوت دینے کی بھی گنجائش ہے، لیکن تھانہ اور کورٹ والوں کو کسی بھی صورت میں رشوت لینے کی بالکل اجازت نہیں ہے؛ ایسے ہی ناجائز اور ممنوع کام کے لئے بھی دلالی کرنا اور رشوت دینا دونوں ناجائز ہیں۔

الثَّانِي إِذَا دَفَعَ الرِّشْوَةَ إِلَى الْقَاضِي لِيَقْضِيَ لَهُ حَرُمَ

مِنَ الْجَانِبَيْنِ (۱)

مالکِ مکان کا اپنی مبیع کی قیمت میں سے ایک متعینہ مقدار ہی لینے کی شرط لگانا

☆ مکان اور گاڑی وغیرہ کے دلال سے بعض صاحبِ مال اس طرح کہتے ہیں کہ اس گاڑی کے ایک ہزار روپئے مجھے چاہیئے، تم چاہے جتنے میں بیچ دو، اب اگر وہ دلال صاحبِ مال کے سامنے ہی خریدار سے کہے کہ مثلاً یہ بارہ سو میں ہے اور بارہ سو میں وہ چیز بیچ دیتا ہے اور دلال دو سو روپیے لے لیتا ہے اور مالک اس پر خاموش ہو جاتا ہے۔

یہ معاملہ فی نفسہٖ تو اجارہ مجہولہ کی وجہ سے فاسد ہے؛ لیکن اگر اصل مالک مجلس عقد میں موجود ہو اور اس کو معلوم ہو کہ بیع کتنے میں ہو رہی ہے، دلال کتنے پیسے لے رہا ہے، اور وہ اس معاملہ پر راضی ہو تو ایسی صورت میں یہ معاملہ شرعاً درست ہے؛ کیوں کہ انجام کار دلال کی اجرت متعین ہو چکی ہے۔

لیکن اگر اس طرح معاملہ کیا جائے کہ اجارہ مجہول ہو تو یہ معاملہ فاسد ہو جائے گا اور دلال صرف اجرت مثل کا مستحق ہوگا۔

"دَفَعَ ثَوْبًا إِلَيْهِ وَقَالَ بِعْهُ بِعَشَرَةٍ فَمَا زَادَ فَهُوَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ ... وَلَوْ بَاعَهُ بِاثْنَيْ عَشَرَ أَوْ أَكْثَرَ فَلَهُ أَجْرُ مِثْلِ عَمَلِهِ وَعَلَيْهِ الْفَتْوَى" (۲)

---

(۱) البحر الرائق، کتاب القضاء ۶/ ۲۶۲ کراچی

(۲) الفتاویٰ الهندیة، کتاب الاجارة، الباب الخامس عشر، الفصل الرابع في فساد الاجارة ۴/ ۴۵۱ زکریا

بروکر کا مشتری سے بغیر عمل دخل کے طے شدہ کمیشن مانگنا

☆ایک شخص نے ایک مکان دیکھا اور اس کو خریدنا چاہتا ہے، اس لیے وہ بروکر سے رابطہ کرتا ہے؛ بروکر صاحبِ مکان کے پاس جاتا ہے اور بات کرتا ہے، صاحبِ مکان ۸/ لاکھ میں بیچنا چاہ رہا تھا، اور خریدار ۶/لاکھ میں لینا چاہتا ہے تو اس نے بروکر سے کہا کہ اگر آپ اس مکان کو ۶/لاکھ میں دلوادیں تو میں ۵۰/ہزار روپئے آپ کو کمیشن دے دوں گا، اگر ۶/لاکھ ۵۰/ہزار میں یا آخری درجہ میں ۷/لاکھ تک بھی دلوادیں گے تو میں ۵۰/ہزار روپئے دوں گا، خریدار کا کہنا تھا کہ مجموعی طور پر میں ۷/لاکھ اور آخری صورت میں ۷/لاکھ ۵۰/ہزار سے زیادہ خرچ نہیں کروں گا۔

بروکر نے صاحبِ مکان سے بات چیت شروع کی اور تقریباً دو سال کا وقت گذر گیا؛ لیکن مکان نہیں دلواسکا، کافی وقت گذر جانے سے قیمت بڑھتی چلی گئی، بعد میں خریدار نے صاحبِ مکان سے براہِ راست رابطہ کر کے مکان کا دام ۹/لاکھ میں طے کیا، اور پیسہ دے کر مکان خرید لیا، ساتھ میں بروکر بھی تھا، مگر کچھ محنت نہ کی، خریدنے کے بعد بروکر نے خریدار سے ۵۰/ہزار اپنا کمیشن مانگنا شروع کر دیا تو چوں کہ خریدار نے کمیشن دینے کے لئے یہ شرط لگائی تھی کہ ساڑھے سات لاکھ روپئے میں مکان دلوادیں، اور یہ شرط پوری نہیں ہوئی؛ بلکہ مکان دو سال بعد ۹/لاکھ روپئے میں خریدا گیا، اور اس خریداری میں بھی بروکر نے کوئی کردار ادا نہیں کیا؛ اس لئے بروکر کا خریدار سے مذکورہ صورت میں پچاس ہزار روپئے کمیشن کا مطالبہ کرنا درست نہیں ہے۔

اسْتَأْجَرَ رَجُلًا لِإِيصَالٍ قِطٍّ أَوْ زَادٍ إِلَى زَيْدٍ...وَإِنْ

وَجَدَهُ وَلَمْ يُوَصِّلْهُ إِلَيْهِ لَمْ يَجِبْ لَهُ شَيْءٌ لِانْتِفَاءِ الْمَعْقُودِ عَلَيْهِ وَهُوَ الْإِيصَالُ(۱)

گاڑیوں کے اِنشورنس (Insurance) اور رجسٹریشن (Registration) کا محنتانہ لے کر ذاتی استعمال میں لانا

☆ایک شخص موٹر سائیکل (Motor cycle) خریدتا ہے، چوں کہ حکومت کے قانون کے مطابق موٹر سائیکل خریدنے کے بعد اس گاڑی کا انشورنش اور رجسٹریشن کرانا ضروری ہوتا ہے، اس لیے یہ خریدار ایک ایجنٹ سے رابطہ کرتا ہے کہ وہ ایجنٹ اس کی گاڑی کا انشورنس اور رجسٹریشن کروائے، جس سے ایجنٹ کو انشورنس اور رجسٹریشن کروانے کا متعینہ کمیشن ملتا ہے، دونوں ملا کر ۶۰-۷۰/ ہزار روپئے مہینے میں ہوجاتے ہیں، اس روپئے کو حرام سمجھ کر انکم ٹیکس (Income tax) کی ادائیگی میں اور غریب مسلمان وغیر مسلمان کو صدقہ میں یا ظالم حکام کے ظلم سے بچنے کے لئے رشوت میں خرچ کردیتا ہے، اس طرح بروکر کا انشورنس پر کمیشن اور رجسٹریشن کا محنتانہ لینا اور اپنے ذاتی مصرف میں استعمال کرنا صحیح ہے یا غلط؟

معلوم رہے کہ قانونی مجبوری میں گاڑیوں کا انشورنش کرانے کی گنجائش ہے؛ اس لئے کہ ملکی قانون کے مطابق کوئی نئی گاڑی بغیر انشورنش کے سڑک پر چلانا ممنوع ہے؛ لٰہذا اِس طرح کے انشورنش کروانے پر بطور کمیشن ایجنٹ جو متعینہ رقم آپ کو ملتی ہے، وہ اس کے لئے

(۱) تنویر الابصار/ کتاب الاجارۃ ۹/۲۶-۲۷ زکریا

حلال ہے۔

اسی طرح مذکورہ شخص کا گاڑی کا رجسٹریشن کرانے پر جو محنتانہ لیا جاتا ہے، وہ بھی جائز اور درست ہے، اس لیے کہ یہ اس کی محنت کا عوض ہے جو کہ جائز ہے؛ یہ مجموعی آمدنی صدقہ کرنا یا انکم ٹیکس وغیرہ میں لگانا ضروری نہیں، اسے بلا تکلف اپنے ذاتی مصرف میں استعمال کرنا جائز ہے۔

إجَارَةُ السِّمْسَارِ وَالْمُنَادِي وَالْحَمَّامِيِّ وَالصَّكَّاكِ وَمَا لَا يُقَدَّرُ فِيهِ الْوَقْتُ وَلَا الْعَمَلُ تَجُوزُ لِمَا كَانَ لِلنَّاسِ بِهِ حَاجَةٌ (۱)

سودی کاروبار والی کمپنی کا ایجنٹ یا ممبر بنانے پر کمیشن

☆ ٹاٹا فائیننس کمپنی (Tata Finance company) کا کوئی ایجنٹ آ کر سمجھاتا ہے اور لوگوں کو اس کمپنی کا ممبر بھی بناتا ہے، اس کی وجہ سے ایجنٹ کو کمیشن یا تنخواہ ملتی ہے، ایجنٹ کو جو اجرت ملتی ہے وہ اس کی اپنی محنت کی اُجرت ہے؛ لہٰذا اُسے قطعی حرام کہنا تو مشکل ہے؛ البتہ گناہ میں تعاون کی وجہ سے کراہت سے خالی نہیں ہے؛ اس لیے کہ اس طرح کے کمپنیوں کے کاروبار کا مدار سود پر ہوتا ہے۔

وَفِي نَوَادِرِ هِشَامٍ عَنْ مُحَمَّدٍ - رَحِمَهُ اللَّهُ تَعَالَى - رَجُلٌ اسْتَأْجَرَ رَجُلًا لِيُصَوِّرَ لَهُ صُوَرًا أَوْ تَمَاثِيلَ الرِّجَالِ فِي بَيْتٍ أَوْ فُسْطَاطٍ فَإِنِّي أَكْرَهُ ذَلِكَ وَأَجْعَلُ لَهُ

(۱) فتاوی شامي/ باب الاجارۃ الفاسدۃ ۹/ ۶۴ زکریا

الأُجْرَۃ (۱)

ٹراویلس (Travels) والوں کا ویزے (Visa) کی اصل قیمت سے زائد بطورِ کمیشن لینا

☆ایک شخص مثلاً زید کا کاروبار کچھ اس قسم کا ہے کہ اس کے دوست کا آفس ہے جس کے ذریعہ وہ سعودی عرب اور دوسری عرب ریاستوں میں لوگوں کو بھیجتا ہے، اس طرح سے کہ وہاں سے ویزا وغیرہ آتے ہیں، یہاں سے پورا کام کر کے اس شخص کو بھیج دیا جاتا ہے، اس کا دوست زید کو کام بتاتا ہے کہ تمہیں میری آفس میں ۳۰/ ہزار فی آدمی جمع کرنے ہیں، اسکے ساتھ وہ زید کو اپنے آفس کا پتہ بھی بتادیتا ہے، آپ جتنا چاہو امیدوار سے لو، اب زید امیدوار سے ۳۲/ ہزار یا ۳۴/ ہزار یا جتنا حساب ہوتا ہے، لیتا ہے اور آفس سے کوئی تنخواہ یا کوئی کمیشن وغیرہ کچھ نہیں لیتا۔

اس صورت میں اجارہ مجہول ہے اس طور پر کہ اجرت ملے گی یا نہیں یقین نہیں ہے یا ملے گی تو کتنی ملے گی، اس لیے اس طرح کی دلالی جائز نہیں ہے؛ اس کی جائز شکل یہ ہے کہ ویزا بنانے والا زید کی اجرت مقرر کردے اور کہہ دے کہ مثلاً فی آدمی ۳۲/ ہزار جمع کرنا ہے جس میں اتنا تم کو کمیشن دیا جائے گا تو یہ معاملہ دلالی کا شمار ہوگا، جس کی فقہاء نے اجازت دی ہے، نیز یہ بھی بتادے کہ زائد جمع کرنے کی صورت میں کچھ انعام بھی دیا جائے گا؛ البتہ زیادہ رقم حاصل کرنے کے لیے کسٹمر سے جھوٹ اور دھوکا دہی نہ ہو۔

---

(۱) الفتاویٰ الهندية، كتاب الاجارة، الباب الخامس عشر/ الفصل الرابع في فساد الاجارة الخ ۴/ ۴۵۰، فتاوىٰ قاضي خان/ باب الاجارة الفاسدة ۲/ ۳۲۴ زكريا

قَالَ فِي الْبَزَّازِيَّةِ: إِجَارَةُ السِّمْسَارِ وَالْمُنَادِي وَالْحَمَّامِيِّ وَالصَّكَّاكِ وَمَا لَا يُقَدَّرُ فِيهِ الْوَقْتُ وَلَا الْعَمَلُ تَجُوزُ لِمَا كَانَ لِلنَّاسِ بِهِ حَاجَةٌ وَيَطِيبُ الْأَجْرُ الْمَأْخُوذُ(۱)

گاہکوں کو ہوٹل تک پہنچانے پر مقررہ کمیشن لینا؟

☆ائیر پورٹ، ریلوے اسٹیشن اور بس اڈے وغیرہ پر آٹو، ٹیکسی اور دیگر گاڑیوں والے، مسافروں کو اپنے متعینہ ہوٹلوں، گیسٹ ہاؤس (Guest house) وغیرہ تک لے جاتے ہیں، جس پر وہ ہوٹلوں اور گیسٹ ہاؤس کے مالکان سے کمیشن لیتے ہیں، آٹو ٹیکسی اور گاڑی والوں کا اپنی متعینہ ہوٹلوں اور گیسٹ ہاؤس تک گاہکوں کو لے جانے پر ہوٹل والوں سے جو کمیشن لیتے ہیں وہ دلالی یا جعالہ کے دائرہ میں داخل ہو کر جائز ہے۔

فِي جُعْلِ السِّمْسَارِ قُلْتُ: أَرَأَيْتَ هَلْ يَجُوزُ أَجْرُ السِّمْسَارِ فِي قَوْلِ مَالِكٍ؟ قَالَ: نَعَمْ سَأَلْتُ مَالِكًا عَنِ الْبَزَّازِ يَدْفَعُ إِلَيْهِ الرَّجُلُ الْمَالَ يَشْتَرِي لَهُ بِهِ بَزًّا وَيَجْعَلُ لَهُ فِي كُلِّ مِائَةٍ يَشْتَرِي لَهُ بِهَا بَزًّا ثَلَاثَةَ دَنَانِيرَ؟ فَقَالَ: لَا بَأْسَ بِذَلِكَ. فَقُلْتُ: أَمِنَ الْجُعْلِ هَذَا أَمْ مِنَ الْإِجَارَةِ؟ قَالَ: هَذَا مِنَ الْجُعْلِ(۲)

---

(۱) شامی، کتاب الاجارۃ/باب الاجارۃ الفاسدۃ ۹/ ۶۴ زکریا، ۶/ ۴۷ دار الفکر بیروت

(۲) المدونۃ الکبری/الجعل فی البیع ۳/ ۴۶۶

اسکولوں میں داخلہ اور نصابی کتابوں پر کمیشن

☆اسکولوں میں داخلے کے لیے کاغذات کی خانہ پوری کرانے پر مناسب اجرت لینے کی تو گنجائش ہے،لیکن اگر کسی عمل کے بغیر محض اپنی وجاہت کی بنیاد پر کوئی شخص کسی اسکول میں داخلہ کروائے اس طور پر کہ داخلہ دلوانے والا ہی داخلہ لینے والے ذمہ داروں میں سے ایک فرد ہے اور وہ اپنی اس وجاہت کی بنیاد پر کسی کا داخلہ کروا کر معاوضہ لے رہا ہے تو یہ رشوت میں داخل ہو کر نا جائز ہوگا۔

اسی طرح نصاب کی کتابیں خریدنے کے لئے کسی خاص دکان کی طرف اِسکول والوں کا محض رہنمائی کی بنیاد پر دکاندار سے کمیشن لینا جائز نہیں ہے؛اِس لئے کہ فقہاء نے کسی عمل کے بغیر محض رہنمائی کرنے پر اِجارہ کو باطل قرار دیا ہے اور دوسری وجہ یہ ہے کہ اس خاص دکان کے التزام کی بناء پر طلبہ کو گراں قیمت کتابیں خریدنی پڑتی ہیں، جو یقیناً مناسب نہیں ہے۔

’’إِنْ دَلَّنِي عَلَى كَذَا ... فَالْإِجَارَةُ بَاطِلَةٌ؛ لِأَنَّ الدَّلَالَةَ وَالْإِشَارَةَ لَيْسَتْ بِعَمَلٍ يُسْتَحَقُّ بِهِ الْأَجْرُ، وَإِنْ قَالَ عَلَى سَبِيلِ الْخُصُوصِ بِأَنْ قَالَ لِرَجُلٍ بِعَيْنِهِ: إِنْ دَلَلْتَنِي عَلَى كَذَا فَلَكَ كَذَا إِنْ مَشَى لَهُ فَدَلَّهُ فَلَهُ أَجْرُ الْمِثْلِ لِلْمَشْيِ لِأَجْلِهِ؛ لِأَنَّ ذَلِكَ عَمَلٌ يُسْتَحَقُّ بِعَقْدِ

الْإِجَارَةِ وَإِنْ دَلَّهُ بِغَيْرِ مَشْيٍ فَهُوَ وَالْأَوَّلُ سَوَاءٌ.‘‘(۱)

غیر ایجنٹ کا ریزرویشن ٹکٹ بنوانے کی (Reservation ticket) اجرت لینا

☆بعض لوگ ریزرویشن ٹکٹ ایجنٹ کے ذریعہ بک کرواتے ہیں، کمیشن ایجنٹ ایک ٹکٹ پر ۲۵/روپیہ لیتے ہیں، اگر کسی عام شخص کو کچھ لوگوں نے ٹکٹ بک کروانے کے لئے روپیہ دیئے، اور وہ شخص بجائے ایجنٹ کے خود ہی جاکر ریلوے اسٹیشن سے ٹکٹ لے آئے ،اور فی ٹکٹ ۲۵/روپیہ بطورِ کمیشن رکھ لے،تو کیا ایسا کرنا جائز ہے؟

مذکورہ صورت میں چوں کہ وہ شخص خود ایجنٹ نہیں ہے، اور اسکا اِس عمل پر اُجرت لینا بھی معروف نہیں ہے، اِس لئے اس شخص کو ٹکٹ بنوانے کے لئے لوگوں نے جو روپے دیئے ہیں وہ اجارۃً نہیں؛ بلکہ اَمانۃً دیئے ہیں؛ لہٰذا اگر وہ شخص خود ٹکٹ بنوائے گا تو کسی اُجرت کا مستحق نہیں ہوگا، ہاں اگر وہ شخص لوگوں سے کہہ دے کہ میں ہر ایک ٹکٹ پر اتنے روپئے لوں گا، چاہے خود بنواؤں یا کسی اور سے بنواؤں تو اُجرت لینا درست ہے۔

’’الْعَامِلُ لِغَيْرِهِ أَمَانَةً لَا أَجْرَ لَهُ‘‘(۲)

---

(۱)شامي ، باب فسخ الاجارة/ مطلب ضلّ له شيء فقلا: من دلني الخ ۹/ ۱۳۰ زکریا،کل مسائل ماخوذ از: کتاب النوازل ۱۲: /۳۸۰

(۲)الدر المختار، کتاب الایداع/ قبیل کتاب العارية ۵/ ۶۷۵ دار الفکر بیروت، ۸/ ۴۷۱ زکریا، کتاب النوازل ۱۲: /۲۶۷

ویب سائٹ پر اشتہار کلک کرنے کا کمیشن

☆ایک ویب سائٹ ہے جس کا ممبر بننے کے لیے اس کے ایجنٹ کے بینک اکاؤنٹ میں ایک ہزار روپئے جمع کرنے سے ممبر بنا جا سکتا ہے، اس کے بعد یہ کمپنی ممبر سے سودا کرتی ہے کہ اس کی ویب سائٹ پر (Login) کرنے کے بعد اس کی جانب سے ہر ہفتہ کچھ اشتہار (Ads) دئے جاتے ہیں، جس پر کلک کرنے سے وہ ہر ہفتہ پر ۱۵۰/روپئے دیتی ہے، اور یہ سودا دس مہینے تک رہتا ہے، تو اس طرح یہ انکم کا ایک آسان ذریعہ ہے؛ بہت سارے مسلمان اس میں جڑے ہوئے ہیں، خاص طور پر نوجوان سست خوروں کے لیے بہترین ذریعۂ آمدنی ہے۔

ویب سائٹ سے استفادہ کے لئے ایک ہزار روپیہ جمع کرنا ایک مستقل معاملہ ہے جو فی نفسہٖ درست ہے، اس کے بعد کمپنی سے اس ویب سائٹ پر متعین اشتہارات کا کلک کرنے پر ہر ہفتہ جو اجرت ملتی ہے، اگر شرط کے مطابق یہ معاملہ ناجائز باتوں سے متعلق ہو (جیسا کہ آج کل عام معمول ہے کہ اشتہارات میں عریاں تصاویر لگائی جاتی ہیں) تو گناہ پر تعاون کی وجہ سے یہ عمل جائز نہ ہوگا، ایسے معاملات سے مسلمانوں کو بچنا لازم ہے، اور اگر ایسے اشتہارات ہیں جن میں کوئی ناجائز بات شامل نہیں، تو حسبِ شرط اُن پر کلک کرنے پر متعینہ اُجرت لینا درست ہے۔

”وَشَرْطُهَا كَوْنُ الْأُجْرَةِ وَالْمَنْفَعَةِ مَعْلُومَتَيْنِ“(۱)

بدائع الصنائع میں ہے:

---

(۱) شامي/كتاب الاجارة ۹/۷ زكريا

”وَعَلَى هٰذَا يُخَرَّجُ الِاسْتِئْجَارُ عَلَى الْمَعَاصِي أَنَّهُ لَا يَصِحُّ لِأَنَّهُ اسْتِئْجَارٌ عَلَى مَنْفَعَةٍ غَيْرِ مَقْدُورَةِ الِاسْتِيفَاءِ شَرْعًا كَاسْتِئْجَارِ الْإِنْسَانِ لِلَّعِبِ وَاللَّهْوِ، وَكَاسْتِئْجَارِ الْمُغَنِّيَةِ، وَالنَّائِحَةِ لِلْغِنَاءِ، وَالنَّوحِ الخ“(۱)

کمیشن ایجنٹ کا قبضے سے پہلے سامان فروخت کردینا

☆ کمیشن ایجنٹ کا کاروباران دنوں کافی بڑھ گیا ہے تھوڑے فرق کے ساتھ اس کی مختلف صورتیں ہوتی ہیں، لیکن بنیادی طور پر دونوعیت کے کاروبار کیے جاتے ہیں۔

پہلی قسم یہ ہے کہ کبھی تو agent ایک مال خرید کر دوسرے کے ہاتھ فروخت کردیتا ہے مثلاً اینٹ پانچ ہزار روپے لاری ہے تو agent order حاصل کر کے اینٹ خرید کر قبضہ کر لیتا ہے اور اکثر اوقات خود لینے کے بجائے بھٹی سے سیدھے اصل خریدار کے یہاں بھیج دیتے ہیں، خریدار اگر براہِ راست خریدنا چاہے تو اسے بھی اسی قیمت پر اینٹ ملتی ہے، لیکن ایجنٹوں کو دس فیصد کم قیمت پر مل جاتے ہیں، یہی ان کا نفع ہوتا ہے۔

اس سلسلے میں یہ یاد رکھنا چاہیے کہ احناف کے ہاں کسی بھی چیز کا بیچنا اسی وقت جائز ہوگا جب پہلے خود کو اس پر قبضہ حاصل ہو جائے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے اشیائے منقولہ کو قبضہ کرنے سے پہلے ہی فروخت کرنے سے منع فرمایا ہے، لہذا یہ صورت جائز نہیں ہے، اس لیے کہ اس صورت میں ایجنٹ کی حیثیت دلال کی نہیں؛ بلکہ تاجر کی ہے۔

---

(۱) بدائع الصنائع، باب الاستیجار علی المعاصي ۱۳۹/۴ المکتبۃ النعیمیۃ دیوبند، کتاب النوازل ۲۹۰/۱۲

اس کے جواز کی صورت یہ ہے کہ منتقل ہونے اور ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جائے جانے والی اشیاء کو پہلے اپنی تحویل میں لے لیا جائے، جیسے agent اگر اپنی لاری پر اینٹ اٹھوا کر خریدار تک پہنچاتا ہے تو گویا اپنی تحویل اور قبضے میں لے لیا ہے، اس لیے اب اس کا نفع کے ساتھ فروخت کرنا درست ہے، اور اگر وہ خریدار سے کہے کہ اپنی لاری لا کر اینٹ کی بھٹی سے اینٹ حاصل کرلو اور خود جا کر ان اینٹوں کو علیحدہ کر کے اپنی تحویل میں نہ لیا تو چونکہ یہ قبضے سے پہلے سامان فروخت کرنا ہے اس لیے اینٹ کا یہ کاروبار درست نہ ہوگا۔

دوسری قسم یہ ہے کہ بروکری میں کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ agent صرف خریدار تیار کرتا ہے اور ترغیب کے عوض اس کو تاجر کچھ فیصد نفع دیتے ہیں یہ صورت بھی جائز ہوگی اس لیے کہ یہ اس کی محنت اور ترغیب کی اجرت ہے، جس کے جائز نہ ہونے کی کوئی وجہ نہیں ہے اور اس میں بروکر کا سامان پر قبضہ کرنا بھی ضروری نہیں ہے؛ کیوں کہ اس صورت میں بروکر کی حیثیت تاجر کی نہیں؛ بلکہ کمیشن ایجنٹ کی ہی ہے۔(۱)

ایفیلیئٹ مارکیٹنگ (Affiliate Marketing) کا حکم

☆اس کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ جس میں خریدار آپ کے دیے ہوئے لنک سے کسی آن لائن اسٹور پر جاتا ہے اور اپنی مطلوبہ چیز خریدتا ہے تو اس پر لنک بھیجنے والے کو کمیشن ملتا ہے اور مطلوبہ سامان کے علاوہ کچھ اور بھی خریدے تو اسکا بھی کمیشن ملتا ہے، اسی طرح بعض خریدار آپ کے لنک سے Amazon وغیرہ پر جا کر صرف کلک کرتے ہیں، خریداری نہیں کرتے تو کلک سے بھی کمائی ہوتی ہے یعنی کمیشن ملتا ہے۔

---

(۱) مستفاد: جدید فقہی مسائل ۱: ۴۰۸/

تفصیل اسکی یہ ہے کہ مذکورہ Affiliate Market کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ جتنی بھی ای-کامرس (E-commerce) ویب سائٹس ہیں، یہ اپنا ایک ایفیلیئیٹ پروگرام (Affiliate program) متعارف کرواتی ہیں، اس پروگرام کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ لوگ اس پروگرام کا ممبر بنیں اور ان کی پروڈکٹ (Product) کی تشہیر کریں۔

ممبر بننے کے لیے ان کی ویب سائٹس پر موجود ایک آن لائن فارم کو پُر کرنا ہوتا ہے، جس کی کوئی فیس نہیں ہوتی؛ نیز پروڈکٹ کی تشہیر کی صورت یہ ہوتی ہے کہ جو لوگ اس ایفیلیئیٹ پروگرام کے ممبر بن جاتے ہیں، وہ ان ویب سائٹس پر موجود بیچی جانے والی اشیاء میں سے کسی چیز کا لنک تشکیل (Link Generate) دیتے ہیں اور یہ لنک اپنے متعلقین کو فیس بک یا واٹس ایپ (Whatsapp, Facebook) وغیرہ سے بھیجتے ہیں، لہذا جو لوگ اس لنک کے ذریعے سے متعلقہ ای کامرس ویب سائٹس پر جا کر متعلقہ چیز یا کوئی اور چیز خریدیں گے یا کوئی چیز نہ خریدیں، بلکہ صرف ویب سائٹس پر کلک کریں تو اس لنک تشکیل دینے والے کو اس چیز کی قیمت کا ایک مخصوص فیصد بطور کمیشن ملتا ہے۔

Affiliate Market کا مذکورہ بالا طریقہ کار جائز ہے اور اس میں لنک تشکیل دینے والے کی حیثیت اجیر کی ہے یعنی اس کا کام ویب سائٹس پر بیچے جانے والی چیزوں کا لنک تشکیل دے کر، لوگوں کو اس چیز کی خریداری کی طرف راغب کرنا اور مخصوص ویب سائٹس تک لے کر جانا ہے، لہذا اس صورت میں لنک تشکیل دینے والے کو جو کمیشن ملے گا وہ اس کے لیے لینا جائز ہے، البتہ یہ ضروری ہے کہ جتنا کمیشن ملنا ہو، وہ پہلے سے طے ہو، اس میں کسی قسم کی جہالت نہ ہو؛ نیز لنک کے ذریعہ جس چیز کی خریداری کی رہنمائی کی گئی ہے وہ ناجائز وحرام کام سے بھی پاک ہو۔

"إذا باع الدلال مالا بإذن صاحبه تؤخذ أجرة الدلالة من البائع ولا يعود البائع بشيء من ذلك على المشترى لأنه العاقد حقيقة وظاهره أنه لا يعتبر العرف هنا لأنه لا وجه له أما إذا كان الدلال مشى بين البائع والمشترى ووفق بينهما ثم باع صاحب المال ماله ينظر فإن كان مجرى العرف والعادة أن تؤخذ أجرة الدلال جميعها من البائع أخذت منه أو من المشترى أخذت منه أو من الاثنين أخذت منهما أما إذا باع الدلال المال فضولا لا بأمر صاحبه فالبيع المذكور موقوف و يصبح نافذا إذا أجاز صاحب المال وليس للدلال أجرة فى ذلك لأنه عمل من غير أمر فيكون متبرعا"(۱)

انجینئرنگ ڈگری (Engineering degree) کرایہ پر دینا

☆اگر کوئی شخص اپنا کوئی تعلیمی سرٹیفکٹ دوسرے کو دیدے اور وہ اس سے کوئی دکان

---

(۱) دارالافتاء جامعۃ الرشید کراچی، فتوی نمبر: 69980

کھول دے اور سرٹیفکٹ والا شخص خود اس کاروبار میں شریک نہ ہو، بلکہ اس سے فکس پیسے وصول کرتا ہے تو یاد رہے کہ کسی بھی شعبے کا لائسنس یا ڈگری جو کسی شخص یا کمپنی کو حکومت کی طرف سے جاری کیا جاتا ہے وہ خاص اس شخص یا کمپنی کے لیے اس شعبہ کو اختیار کرنے کا اجازت نامہ ہوتا ہے، کسی اور کے لیے اس لائسنس کو استعمال کی قانوناً اجازت نہیں ہوتی اور حکومت کی ایسی جائز پابندیاں جو مفادِ عامہ کی مصلحت میں ہوں ان کی پاس داری شرعاً بھی لازم ہوتی ہے، لہذا فارمیسی لائسنس یا انجینئرنگ ڈگری جس شخص کے لیے گورنمنٹ نے جاری کی ہے، اس کے علاوہ دوسرے شخص کو استعمال کرنے کی اجازت نہیں ہوگی، نیز یہ اجازت نامہ کوئی ایسا مال نہیں ہے جس کو کرایہ پر دیا جاسکے یا فروخت کیا جاسکے، اس لیے اس کو کرایہ پر دینا اور لینا اور اس کی آمدنی دونوں ناجائز ہیں۔ فقط واللہ اعلم (۱)

کنسٹرکشن کمپنی (Construction company) کا انجینئر سے کرایہ پر لائسنس حاصل کر کے ٹھیکہ لینا

☆ آج کل کنسٹرکشن کمپنیاں حکومت کی طرف سے اس بات کی پابند ہوتی ہیں کہ اس کے پاس پروفیشنل انجینئرز (Professional Engineers) کی ایک خاص تعداد ہوگی تو ہی انہیں ٹھیکہ دیا جائے گا، اس تعداد کو مکمل کرنے کے لیے یہ کمپنیاں مختلف انجینئرز جن کے پاس باقاعدہ لائسنس ہوتا ہے ان سے یہ لائسنس خاص مدت کے لیے پیسوں پر خرید لیتے ہیں اور انجینئرز کو اس بات کی پیشکش بھی کرتے ہیں کہ اگر وہ چاہے تو کام کرے

---

(۱) دارالافتاء: جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 144112201391

ہمارے ساتھ اور اگر چاہے تو کام نہ کرے اور جب انجینئر ان کے پاس کام کرنے کے لیے آمادہ ہو جاتا ہے تو اس کو کوئی ایسا کام سپرد کر دیتے ہیں جو انجینئر کا کام ہی نہیں ہوتا؛ بلکہ اس میں انجینئرز کا مالی اور پیشہ ورانہ نقصان ہوتا ہے، مقصد ان کا یہی ہوتا ہے کہ انجینئر صرف لائسنس ہی بیچے اور کام نہ کرے، نتیجۃً کوئی انجینئر کمپنی کے ساتھ کام نہیں کرتا؛ بلکہ صرف لائسنس بیچ دیتے ہیں، تو انجینئر جو (BS) مکمل کرنے کے لیے تمام تعلیمی اخراجات برداشت کرنے کے بعد یہ لائسنس حاصل کرتا ہے، وہ اس انجینئر لائسنس سے فائدہ اٹھانے کے لیے کسی کمپنی کو ایک سال کی مدت کے لیے خاص رقم پر بیچنے میں بھی کوئی حرج محسوس نہیں کرتا ہے۔

جبکہ کسی بھی شعبہ کے انجینئر کو اس شعبہ کی تعلیم مکمل کرنے کے بعد سرٹیفکٹ (Certificate) جاری کیا جاتا ہے جو اس کی صلاحیت، قابلیت اور مہارت کا سرٹیفکٹ ہوتا ہے، اس سرٹیفیکٹ سے خود وہ انجینئر فائدہ حاصل کرتا ہے اور اس کو دکھا کر کہیں آرڈر لے سکتا ہے، لیکن اس کے لیے اپنا یہ سرٹیفکٹ کسی کمپنی کو کرایہ وغیرہ پر دینا جائز نہیں ہے، اس کے ناجائز ہونے کی چند وجوہات درج ذیل ہیں:

۱۔ مذکورہ انجینئر کو اس کی صلاحیت اور تعلیم کی بنیاد پر کنسٹرکشن انجینئر کی سند دی گئی ہے، اگر اس سند کو دکھا کر کوئی غیر تربیت یافتہ اور غیر تعلیم یافتہ شخص آرڈر حاصل کر لے تو اس میں اس کے کام کو صحیح طرح نہ کرنے کی وجہ سے لوگوں کی جانوں کا خطرہ لاحق ہو سکتا ہے۔

۲۔ حکومت کی طرف سے قانوناً اس کی پابندی ہے، اور حکومت کی ایسی جائز پابندیاں جو مفادِ عامہ کی مصلحت میں ہوں ان کی پاسداری شرعاً بھی لازم ہوتی ہے۔

۳۔ اس میں دھوکا دہی اور جھوٹ پایا جاتا ہے جو کہ ناجائز اور حرام ہے، اس لیے کہ

کمپنی اس لائسنس کو دکھا کر یہ ظاہر کرے گی کہ مذکوہ انجینئر اس کے پاس ملازم ہے اور یہ جھوٹ ہے اور لوگوں کو اس سے دھوکا دینا ہے۔

۴۔ لائسنس حکومت کی طرف سے اجازت نامہ ہے، کوئی ایسا مال نہیں ہے جس کو کرایہ پر دیا جاسکے یا فروخت کیا جاسکے، اس لیے اس کو کرایہ پر دینا اور لینا اور اس کی آمدنی دونوں ناجائز ہیں۔ فقط واللہ اعلم۔(۱)

کاروں کے کاروبار میں کمیشن لینا

بعض لوگ کاروں کے بیچنے کا کاروبار کرتے ہیں، ان کے agent اور broker ہوتے ہیں جو دلالی کرتے ہیں، تو جو اس کی دلالی کرنے والے ہیں اگر انہوں نے بالفرض سوزوکی (Suzuki) کی کوئی کار بیچی جو پچیس لاکھ (25Lakh) کی ہے اور اس پر ایک فیصد کمیشن لیں جو پچیس ہزار روپے (25k) ہیں اور اگر انہوں نے (chevrolet) کی کوئی کار بیچی جو پچاس لاکھ (50Lakh) کی ہے، جس پر وہ ایک فیصد کے حساب سے پچاس ہزار روپے (50k) لے تو اب بظاہر دونوں کا عمل ایک جیسا ہے، لیکن معقود علیہ کی قدر و قیمت مختلف ہے، لہذا جو پچیس لاکھ کی تھی اس پر پچیس لاکھ کے حساب سے کمیشن لے گا اور جو پچاس لاکھ کی ہے اس پر پچاس لاکھ کے حساب سے، تو چونکہ اس عمل کے قدر و قیمت زیادہ ہے، اس لیے زیادہ لینے میں کوئی مضائقہ نہیں۔(۲)

---

(۱) دارالافتاء جامعہ علوم اسلامیہ علامہ محمد یوسف بنوری ٹاؤن، فتوی نمبر: 144010201201

(۲) حاشیہ ابن عابدین ۶/ ۶۳، فتاوی السغدی ۲/ ۵۷۵، بحوالہ: اسلام اور جدید معاشی مسائل ۲/ ۲۰۱

انکم ٹیکس/سیل ٹیکس (Sales tax/Income tax) وغیرہ سرکاری واجبی ٹیکس سے بچنے کا مشورہ دینے پر کمیشن

ایک آدمی وکیل ہے، جو وکالت کا پیشہ کرتا ہے، یہ وکیل شخص لوگوں کو انکم ٹیکس اور سیل ٹیکس جو سرکاری واجبی ٹیکس ہیں، اس کو کم بھرنے یا بالکل نہ بھرنے کی ترکیب بتاتا ہے اور مشورہ دیتا ہے، بسا اوقات مشورہ میں جھوٹ بھی بولنا پڑتا ہے، نیز سود کی رقم سے وکیل کو اجرت دینا یا سودی رقم سے ٹیکس ادا کرنا کیسا ہے؟

وکیل اس طرح ٹیکس کم بھرنے یا بالکل نہ بھرنے کا مشورہ دے سکتا ہے اور اس پر اجرت لے سکتا ہے؛ کیوں کہ یہ دلالی کی اجرت ہے، جو جائز ہے، شرط یہ کہ سچے مشورے دیتا ہو تو اس کے لئے اجرت کا لینا جائز ہے۔

”وَفِي الدَّلَّالِ وَالسِّمْسَارِ یَجِبُ أَجْرُ الْمِثْلِ“(۱)

اور اگر اکثر و بیشتر جھوٹے مشورے دیتا ہو، تو پھر اس کے لئے اجرت لینا جائز نہیں ہے۔

سود کا پیسہ وکیل کی اجرت میں دینا جائز نہیں؛ بلکہ اپنی جیبِ خاص سے حلال پیسہ دے، ہاں البتہ انکم ٹیکس اور سیل ٹیکس وغیرہ سرکاری غیر واجبی ظالمانہ ٹیکس میں سرکاری بینک سے ملا ہوا سود کا پیسہ اس نیت سے دینا جائز ہے کہ ناجائز پیسہ جہاں سے آیا ہے وہاں واپس کیا جارہا ہے؛ اس لئے کہ مال حرام میں اصل حکمِ شرعی یہ ہے کہ حرام جہاں سے آیا ہے،

---

(۱) شامي، كتاب الإجارة، باب ضمان الأجير، مطلب في أجرة الدلال، زكريا ۹ / ۸۷، هندية، زكريا، جديد ۴ / ۴۸۷

وہیں پر کسی بھی عنوان سے اسے واپس کر دیا جائے؛ لہٰذا سود کی رقم سیلس ٹیکس اور انکم ٹیکس کے عنوان سے سرکار کو واپس کر دینا جائز ہے۔

”صرح الفقهاء بأن من اكتسب مالاً بغير حق، فإما أن يكون كسبه بعقد فاسد، كالبيوع الفاسدة والاستئجار على المعاصي، أو بغير عقد، كالسرقة والغصب والخيانة والغلول، ففي جميع الأحوال المال الحاصل له حرام عليه، ولكن إن أخذه من غير عقد ولم يملكه يجب عليه أن يرده على مالكه إن وجد المالك“(۱)

عرب کنٹری میں فروٹ پیکنگ (Fruit packing) پر کمیشن

عرب کنٹری (Arab Country) میں جو فروٹ وغیرہ پیک ہوکر جاتا ہے وہ پیکنگ کا کانٹراکٹ (Contract) چند مسلمان بھائی لے لیتے ہیں اور ایکسپورٹر (Exporter) سے اس کام کی مزدوری مثلاً فی بوکس (Box) روپیہ یا بارہ آنہ طے کر لیتے ہیں۔

مسئلہ یہ ہے کہ چند مزدوروں نے مل کر دس ایکسپورٹروں کا کام پیکنگ کا لے لیا، کام لینے والے دو یا چار ہیں اور کام دس ایکسپوٹروں کا ہے، لازمی طور پر دوسرے مزدوروں کو پکڑ

---

(۱) بذل المجهود، كتاب الطهارة، باب فرض الوضوء سهارنپور ۱/ ۳۷، رقم الحديث ۵۹، شامي، زكريا ۹/ ۵۵۳، البحر الرائق، زكريا ۹/ ۳۶۹

کر اس کام کو کرائیں گے، مگر ان مزدوروں سے یہ طے کر لیا جاتا ہے کہ ہم کو ایکسپوٹر سے فی بکس روپیہ ملے یا بارہ آنہ ملے یا آٹھ آنہ ملے، ہم تم مزدوروں کو آٹھ آنہ فی بوکس ہی دیں گے، اس طرح ہمارے کانٹراکٹ کا کام بھی ہو جائے گا اور تمہاری کمائی بھی۔

اس صورت کا جواب یہ ہے کہ اس طرح کنٹری کے مختلف مال کی فیکنگ کا ٹھیکہ لے کر مزدوروں کو طے شدہ مزدوری دے کر باقی رقم خود ٹھیکیدار رکھ لینا جائز اور درست ہے۔

"اَلْمُسْلِمُوْنَ عِنْدَ شُرُوْطِهِمْ"(۱)

فروٹ (Fruit) فروخت کرنے پر کمیشن

کسی بھی مارکیٹ کے جو فروٹ بیوپاری ہیں، ان کو دہلی یا کسی اور جگہ کے لوگ اپنا مال بیچنے کے لئے بھیجتے ہیں اور ان کی یہ شرط ہوتی ہے کہ اتنا کمیشن کاٹ کر ہمیں پیسہ بھیج دو اور مارکیٹ کے دلال اس شرط کو منظور کر لیتے ہیں، پھر مال بھیجنے والے نے مال بھیج دیا، فروٹ مالک نے کہا سو روپیے میں فروخت کرو، ساٹھ روپیے مجھے دے دو اور چالیس روپیے تم اپنا کمیشن رکھ لو پھر کمیشن لینے والے نے اسی طرح سیب یا آم کی سو روپئے کی ایک پیٹی فروخت کر دی اور اس فروٹ کے مالک کو بکری ساٹھ روپیے کی دی، بقیہ چالیس روپیہ یہ بیوپاری اپنے کمیشن کے نام سے رکھ لیے تو یہ چالیس روپیے ان بیوپاریوں کے لئے جائز ہے؛ مسلمان کے لئے یہ دھندا بالکل جائز ہے، چونکہ تجارت اور دلالی کی مذکورہ طریقہ سے شرط طے کر لی گئی ہے اس لیے یہ صورت جائز ہے۔

---

(۱) قواعد الفقہ أشرفي، ص: ۱۲۱

"اَلْمَعْرُوفُ بَیْنَ التُّجَّارِ کَالْمَشْرُوطِ بَیْنَہُمْ "(۱)

زمین کی خرید وفروخت کرانے میں جھوٹ بول کر کمیشن لینا

زمینات کے کاروبار میں ہوتا یوں ہے کہ کچھ لوگ "پراپرٹی ڈیلر" (Property dealer) یا جن کو دلال بھی کہہ سکتے ہیں ہوتے ہیں، جو بائع اور مشتری کے درمیان معاہدہ کراتے ہیں اور قیمت کا تعین بھی وہ خود ہی کرتے ہیں، مشتری کو زمین کی موجودہ بازاری قیمت بتاتے ہیں، جس پر وہ مطمئن اور راضی ہوتا ہے اور بائع کو مشتری کے مقابلے میں کم قیمت پر راضی اور مطمئن کر لیتے ہیں اور دونوں کے بیچ کی رقم بطور کمیشن کے خود حاصل کرتے ہیں، مثال کے طور پر مشتری کو پچاس ہزار روپے بیگہ خریدنے پر راضی کیا اور بائع کو پینتالیس ہزار روپے بیچنے پر راضی کیا، اور پانچ ہزار روپے فی بیگہ کے حساب سے خود حاصل کر لیئے، یہ شکل آج کل معروف ومشہور ہے؛ جن کا علم بائع اور مشتری کو بھی ہوتا ہے۔

دلالی کی اجرت فی نفسہٖ جائز اور درست ہے، جبکہ جس کے لیے دلالی کر رہا ہے اس سے اجرت کی تعیین ہوگئی ہو؛ لیکن مذکورہ شکل میں نہ بائع سے اجرت کی بات طے ہے اور نہ ہی مشتری سے؛ بلکہ وہ بائع کے سامنے جھوٹ بول رہا ہے کہ بائع سے کہتا ہے کہ میں پینتالیس ہزار روپے میں بیچ رہا ہوں، حالانکہ وہ مشتری کو پچاس ہزار روپے میں بیچ رہا ہے؛ اس لئے یہ صورت ناجائز ہے۔

ہاں البتہ اس کے جواز کی متبادل شکل یہ ہے کہ دلال بائع ومشتری دونوں سے ایک ہزار روپے یا دو ہزار روپے فی بیگہ کمیشن طے کر لیں اور دونوں کا معاہدہ کرادیں، یہ شکل

---

(۱) قواعد الفقہ أشرفي ص:۱۲۵

دلالی کی ہے، اس میں اجرت بھی متعین ہے؛ لہٰذا اس میں شرعاً بائع سے ایک ہزار اور مشتری سے ایک ہزار روپیہ فی بیگہ لینا درست ہے۔(۱)

دوسری شکل یہ کہ دلال بائع سے وضاحت کے ساتھ کہہ دے کہ آپ کو پینتالیس ہزار روپئے فی بیگہ کے حساب سے رقم ادا کی جائے گی تو ایسی صورت میں یہ سمجھا جائے گا کہ دلال نے بائع سے پینتالیس ہزار روپئے کے حساب سے خرید کر مشتری کو پچاس ہزار میں فروخت کر دیا بشرطیکہ مشتری کو فروخت کرنے سے پہلے دلال کا زمین پر قبضہ تام ہو جائے، ایسی صورت میں اس کو دلال نہیں کہا جائے گا؛ بلکہ تاجر کہا جائے گا، اور یہ معاملہ شرعاً درست ہو جائے گا۔

''أَنَّهُ إِذَا بَاعَهُ مُرَابَحَةً فَإِنْ كَانَ مَا اشْتَرَاهُ بِهِ لَهُ مِثْلٌ جَازَ سَوَاءٌ جَعَلَ الرِّبْحَ مِنْ جِنْسِ رَأْسِ الْمَالِ الدَّرَاهِمَ مِنَ الدَّرَاهِمِ أَوْ مِنْ غَيْرِ الدَّرَاهِمِ مِنَ الدَّنَانِيرِ أَوْ عَلَى الْعَكْسِ إِذَا كَانَ مَعْلُومًا يَجُوزُ بِهِ الشِّرَاءُ لِأَنَّ الْكُلَّ ثَمَنٌ.''(۲)

انجینئر کا دھوکے سے ٹھیکیدار کو کام دلوا کر اس سے کمیشن لینا

انجینئر کو کسی پروجیکٹ کا اسٹیمیٹ (Estimate) تیار کر کے پیش کرنے کے لیے کہا جاتا ہے، اسٹیمیٹ پیش کرنے کے بعد ٹھیکیدار کو ٹھیکہ مل جاتا ہے، جس کی وجہ سے انجینئر کو بعد

---

(۱) مستفاد: فتاوی محمودیہ میرٹھ ۲۵/ ۲۸۶

(۲) عنایۃ مع فتح القدیر، باب المرابحۃ والتولیۃ، دارالفکر بیروت ۶/ ۴۹۵، زکریا ۶/ ۴۵۶

میں ٹھیکیدار کی طرف سے کمیشن کی رقم ملتی ہے، اس کی مکمل شکل یہ ہے کہ گورنمنٹ (Government) کی طرف سے ایک پروجیکٹ کا اسٹیمیٹ (Estimate) تیار کرنے کے لئے انجینئر کو حکم ہوتا ہے، مثلاً ایک اسکول یا دفتر کے روم کا پلاسٹر (Plaster) ہونا ہے، اس کی صحیح لاگت دس ہزار روپے ہے؛ لیکن انجینئر صاحب نے اس کو بارہ ہزار روپئے کا اسٹیمیٹ (Estimate) بنا کر حکومت کو بھیجا، حکومت کی جانب سے بارہ ہزار روپئے جاری ہوگئے، اب دو ہزار روپئے بطور کمیشن حصہ وار افسران، انجینئر وغیرہ میں تقسیم ہوگئے یا پھر پورے کے پورے دو ہزار روپئے جناب انجینئر صاحب کو مل گئے۔

موجودہ دور میں سرکاری ملازمین میں اعلیٰ سے لے کر ادنیٰ تک؛ حتی کہ اخیر تک ہر ایک کمیشن کے عادی ہوتے ہیں؛ بلکہ آج تو وزراء اعلیٰ بھی بغیر رشوت اور کمیشن کے کوئی کام نہیں کرتے ہیں، ظاہر ہے کہ انجینئر صاحب کا سرکار کو اخراجات سے زائد لاگت کا غذات پر دکھا کر اصل خرچ سے زائد رقم وصول کرنا دھوکہ دہی اور فریب ہے اور اس اضافی رقم سے اپنا کمیشن لینا بھی انجینئر صاحب کے لئے جائز نہیں ہے، نیز اس طرح حکومت کو دھوکا دے کر ٹھیکیدار سے بھی کمیشن لینا جائز نہیں ہے۔

أَنَّ رَسُولَ اللهِ ﷺ قَالَ: لَا يَحِلُّ لِامْرِءٍ أَنْ يَأْخُذَ مَالَ أَخِيهِ بِغَيْرِ حَقِّهِ وَذٰلِكَ لِمَا حَرَّمَ اللهُ مَالَ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ (۱)

عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ أَخَذَ أَمْوَالَ

---

(۱) مسند أحمد بن حنبل ۵ / ۴۲۵، رقم: ۲۴۰۰۳، مجمع الزوائد، دار الكتب العلمية بيروت ۴ / ۱۷۱

النَّاسِ يُرِيدُ أَدَاءَهَا أَدَّى اللَّهُ عَنْهُ وَمَنْ أَخَذَ يُرِيدُ إِتْلَافَهَا أَتْلَفَهُ اللَّهُ (۱)

معاملہ فسخ ہونے پر کمیشن کا حکم

بعض اوقات کمیشن ایجنٹ کی مدد سے فریقین کے مابین بیع کا معاہدہ طے پا تا ہے اور فروخت کنندہ بیعانہ کی رقم بھی وصول کر لیتا ہے لیکن خریدار یا فروخت کنندہ کے حالات یا چیز میں کسی نقص کے انکشاف کی وجہ سے بیع پایۂ تکمیل کو نہیں پہنچ پاتی بلکہ معاہدۂ بیع منسوخ کرنا پڑتا ہے۔

ایسی صورت میں [۱] اگر معاہدہ خریدی گئی چیز میں کوئی نقص واضح ہونے کی وجہ سے منسوخ ہوا ہو تو ایسی صورت میں اگر سامان کی چھان بین کرنا ایجنٹ کے ذمہ تھا تو پھر ایجنٹ کمیشن کا مستحق نہیں ہوگا، کیونکہ چیز کی مکمل چھان بین اس کی ذمہ داری تھی جو اس نے کما حقہ پوری نہیں کی؛ گویا کہ اس نے اپنا کام انجام نہیں دیا؛ لہٰذا یہ اجرت کا حق دار بھی نہیں ہوگا، امام مالک رحمۃ اللہ علیہ سے پوچھا گیا کہ جب سامان میں نقص واضح ہونے کی بنا پر بیع ختم کر دی جائے اور سامان کا مالک دلال کو دی گئی کمیشن کی رقم واپس لینا چاہے اور وہ واپس کرنے پر آمادہ نہ ہو تو امام مالک رحمۃ اللہ علیہ نے جواب دیا:

''میرے خیال میں کمیشن واپس ہونی چاہیے۔''

[۲] اگر معاملہ پایۂ تکمیل تک پہونچنے کے بعد دوسرے فریق کے انکار کی وجہ سے سودا مکمل نہ ہو سکا تو بھی ایجنٹ کمیشن کا تقاضا نہیں کر سکتا کیونکہ سودا طے کرانا اس کی ذمہ

---

(۱) بخاری، حدیث نمبر: ۲۳۸۷

داری تھی جو وہ دوسرے فریق کے انکار کے باعث پورا نہیں کرا سکا؛ لہٰذا جو فریق اپنی بات پر قائم ہے یعنی جس فریق نے انکار نہیں کیا؛ ایجنٹ کا اس سے کمیشن کا مطالبہ کرنا بھی درست نہیں، اس لیے کہ عقد مکمل نہیں ہوا۔

[۳] اگر ایجنٹ کی خدمات حاصل کرنے والا اپنی ذاتی وجوہ کی بنا پر خود ہی سودا ختم کرنا چاہتا ہو تو اس صورت میں اس کے ذمے کمیشن کی ادائیگی اخلاقاً واجب ہے کیونکہ ایجنٹ کو اپنے کام کا معاوضہ ملنا چاہیے۔

مفتی شبیر صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

> دلال اپنی اجرت کا مستحق اس وقت ہوتا ہے جب بائع اور مشتری کے درمیان جوڑ پیدا کر کے عقد کو شروع سے آخر تک پایۂ تکمیل کو پہنچا دے اور جہاں پر دلال کے ذریعہ سے جو سودا ہوا تھا وہ ختم ہو چکا ہے یا کسی اور وجہ سے لین دین کا معاملہ ترک ہو چکا، اور اس کے بعد خریدار کا کسی وجہ سے ازسرنو معاملہ طے کیا گیا ہے اور اس معاملہ کی تکمیل میں دلال کا کوئی دخل نہیں رہا ہے؛ اس لئے دلال اجرت کا مستحق نہیں رہا۔
>
> ’’قَالَ الْفَقِيهُ أَبُو اللَّيْثِ - رَحِمَهُ اللّٰهُ تَعَالَى - لَا شَيْءَ لَهُ (للدلال) لِأَنَّ الْعَادَةَ فِيمَا بَيْنَ النَّاسِ أَنَّهُمْ لَا يُعْطُونَ الْأَجْرَ إِذَا لَمْ يَتَّفِقِ الْبَيْعُ وَهُوَ الْمُخْتَارُ‘‘(۱)

---

(۱) ہندیۃ، کتاب الاجارۃ، الباب السادس عشر في مسائل الشیوع في الاجارۃ، زکریا، جدید ۴/ ۴۸۷، بحوالہ فتاوی قاسمیہ ؟؟؟؟

وکیل کے پاس مقدمہ بھیجنے پر اس سے رقم لینے کا حکم

ایک شخص ہے جس کے پاس ایسے لوگ آتے ہیں جن کا کوئی مقدمہ ہوتا ہے اور آ کر کہتے ہیں کہ کوئی وکیل بتاؤ، تو یہ شخص جس وکیل کے پاس اس ضرورت مند کو بھیجتا ہے، وہ وکیل اس بھیجنے والے شخص کو پانچ سو روپئے یا اور کچھ کم زیادہ روپیہ دیتا ہے، جب کہ اس شخص کا وکیل سے نہ تو کوئی معاہدہ ہے لینے کا اور نہ کوئی اس قسم کی بات چیت؛ بلکہ بعض مرتبہ منع کرنے پر زبردستی یہ کہہ کر دیتے ہیں کہ ہم اپنی فیس میں سے خوشی سے دے رہے ہیں۔

مذکورہ صورت میں کسی بھی شخص کے لئے جواز کی شکل یہ ہے کہ وہ شخص وکیل سے طے کر لیں کہ ایک مقدمہ لانے کے میں اتنے روپیہ لوں گا، ایسی صورت میں وہ شخص دلال بنے گا، اور دلالی کی اجرت لینا جائز ہے؛ اور اگر طے نہیں ہوا، لیکن وہاں وکیل کے پاس مقدمہ لانے کے بدلے میں اس وکیل کی جانب سے کچھ رقم دینے کا عرف ورواج ہے، تو ایسی صورت میں وکیل اگر کچھ رقم دے دیتا ہے، تو وہ بھی دلالی کی اجرت میں شامل ہوگا اور اس کا لینا آپ کے لئے جائز ہوگا۔

"وَشَرْطُهَا كَوْنُ الْأُجْرَةِ وَالْمَنْفَعَةِ مَعْلُومَتَيْنِ" (۱)

اقامہ بنانے پر کمیشن لینا

ایک شخص سعودی عرب ملازمت کے لئے گیا اور اس کو وہاں رہنے کے لئے اقامہ کی ضرورت ہے، جس کے بغیر رہائش کی اجازت نہیں ہوتی ہے؛ لیکن کفیل اس شخص کو اقامہ

(۱) شامي، كتاب الاجارة، زكريا ۹/ ۷، هندية، زكريا، جديد ۴/ ۴۴۱، هداية اشرفي ۳/ ۲۹۳

دینے کے لئے حکومت سے اقامہ بنوانے میں جتنا خرچ ہوا ہے، اس سے بہت زائد رقم کا مطالبہ کرتا ہے اور بعض کفیل ملازم کو یہ کہہ کر آزاد چھوڑ دیتے ہیں کہ ہم اپنی کفالت کا اقامہ بنوا دیں گے؛ لیکن ہم تمہیں کسی کام پر نہیں رکھیں گے؛ بلکہ تم آزاد ہو؛ البتہ یومیہ یا ماہانہ اتنی رقم کفالت کے اجارہ کے طور پر لا کر ہم کو دینا ہوگا۔

کفالت بالنفس ایک ایسی ذمہ داری ہوتی ہے جس پر اجرت لینا جائز ہوتا ہے؛ لہٰذا کفیل کے لئے اقامہ بنانے میں جو خرچ ہوا ہے اس کے علاوہ اپنی ذمہ داری کی وجہ سے مزید رقم کا لینا جائز اور درست ہے، کفیل بالنفس کے لئے یہ بھی جائز ہے کہ مکفول لہ کو اپنے یہاں ملازم نہ رکھے؛ بلکہ حکومت کے اعتماد کے لئے اپنی کفالت اور ذمہ داری حکومت کو پیش کر کے مکفول لہ کو اقامہ دلوا کر آزاد چھوڑ دے اور سالانہ یا ماہانہ ذمہ داری کی جو رقم طے ہو جائے وہ وصول کرتا رہے۔

”وَلِأَنَّ الْكَفَالَةَ وَالرَّهْنَ شُرِعَا لِلتَّوَثُّقِ، وَالتَّوَثُّقُ مُلَائِمٌ لِلْأَجْرِ“ الخ (۱)

حج وعمرہ کے لیے کسٹمر لانے پر کمیشن لینا

☆ بعض حضرات ٹریول ایجنسی (Travel Agency) چلاتے ہیں حج وعمرہ کے سفر کے لیے اور کسٹمر کو تلاش کرتے رہتے ہیں، ان ایجنسی والوں کے رابطہ میں کچھ لوگ ہوتے ہیں جو ان کے ایجنٹ کے طور پر کام کرتے ہیں اور ایجنسی کے لیے کسٹمر لاتے ہیں اور فی کسٹمر پانچ، دس ہزار کمیشن کے طور پر ایجنسی سے لیتے ہیں؛ عوام ان کے کمیشن سے

(۱) بدائع الصنائع، کتاب الاجارۃ، باب حکم الاجارۃ، زکریا ۴/ ۶۱، کراچی ۴/ ۲۰۲

واقف نہیں ہوتی ہے، اس لیے کہ یہ ایجنٹ عوام سے ایجنٹ بن کر نہیں ملتے ہیں؛ بلکہ عام لوگ کی طرح خیر خواہانہ انداز میں ملاقات کر کے رہنمائی کرتے ہیں؛ ان ایجنٹ کا خیر خواہی کے طور پر کسٹمر کو ایجنسی سے جوڑ کر ایجنسی سے کمیشن لینا کیسا ہے؟

☆ مذکورہ صورت میں چوں کہ کمیشن لینے کا تعلق ٹریول ایجنسی سے ہے؛ نہ کہ کسٹمر سے؛ لہٰذا اس صورت میں مذکورہ شخص کا کسٹمر کو ٹریول ایجنسی سے جوڑ کر ایجنسی سے کمیشن لینا درست ہے چاہے عوام کو کمیشن کا علم ہو یا نہ ہو؛ کیوں کہ یہ اس کی محنت کا عوض ہے؛ بشرطیکہ کمیشن پہلے سے متعین ہو، محض رہنمائی نہ کی گئی ہو بلکہ کسٹمر کو اپنے ساتھ ایجنسی کو لے کر جائے؛ نیز کسٹمر سے دھوکے کا معاملہ نہ ہو؛ چنانچہ فتاوی محمودیہ میں ہے:

> ”عمر نے ایک مکان تعمیر کیا اس کے لیے اس کو لوہے کی ضرورت پیش آئی، اور وہ ایک تجربہ کار شخص کو ساتھ لے کر لوہا خریدنے گیا، وہاں 5000 ہزار روپیے کا لوہا خریدا بعد کو اسے معلوم ہوا کہ دوکاندار نے اس تجربہ کار شخص کو 50/ روپیہ دئے، کیونکہ وہ اس کی دوکان پر گاہک کو لے گیا تھا یا جو بھی ان کے مابین طے ہو تو یہ کمیشن لینا جائز ہے یا نہیں؟

آپؒ نے جواب میں تحریر فرمایا:

> ”یہ روپیہ اس شخص کے لیے درست ہے، اس کی کوشش اور محنت کا عوض ہے“۔(۱)

---

(۱) فتاوی محمودیہ ۲۵:۲۸۶/، زکریا، دیوبند

گروپ لیڈر کا حجاج ومعتمرین کی قربانی کی ذمہ داری لینا

☆ جو لوگ حج وعمرہ کو ٹریول ایجنسی کے ذریعہ جاتے ہیں تو ان حجاج ومعتمرین کے ساتھ اس ایجنسی کا ایک فرد بھی ہوتا ہے جو ان مسافرین کا گروپ لیڈر ہوتا ہے، حجاج و معتمرین مذبح خانہ سے واقف نہیں ہوتے ہیں، اس لیے قربانی کے لیے گروپ لیڈر کو ذمہ دار بنا کر رقم ادا کر دیتے ہیں ، یہ گروپ لیڈر ان حجاج کی طرف سے قربانی کی بکنگ (Booking) کروا دیتے ہیں اور مذبح خانہ میں فی قربانی کی متعینہ رقم ادا کر دیتے ہیں اور بقیہ رقم اپنے محنتانہ کے طور پر رکھ لیتے ہیں۔

☆ کمیشن کے جواز کے لیے ضروری ہے کہ جس شخص سے کمیشن لیا جا رہا ہے اس سے پہلے ہی کمیشن کا معاملہ اور کمیشن طے کر لینا ضروری ہے، نیز پہلے سے معاملہ طے نہ ہو تو یہ معاملہ وکالت بالتبرع کا ہوگا اور وکالت بالتبرع میں جو رقم دی جاتی وہ امانۃً دی جاتی ہے۔

چوں کہ مذکورہ صورت میں کمیشن کا معاملہ طے نہیں ہوا ہے، اس لیے مسافر کی اجازت کے بغیر خود سے محنتانہ کے طور پر کمیشن لے لینا بالکل جائز نہیں ہے؛ نیز یہ امانت میں خیانت بھی ہے؛ کیوں کہ یہ وکالت بالتبرع ہے۔

گروپ لیڈر کا حجاج ومعتمرین کو کھجور مارکیٹ کی رہنمائی پر کمیشن لینا

☆ ٹریول ایجنسی (Travel Agency) کے ذریعہ جو حضرات حج وعمرہ کے لیے جاتے ہیں تو ان کے ساتھ ایجنسی کا آدمی گروپ لیڈر کے طور پر ساتھ رہتا ہے، حجاج و

معتمرین کم اور مناسب دام میں عمدہ کوالیٹی (Quality) والے زیادہ مقدار میں کھجور خریدنا چاہتے ہیں تو یہ گروپ لیڈران حجاج کو ایک کھجور مارکیٹ کی طرف رہنمائی کرتے ہیں جس سے وہ لوگ کھجور خریدتے ہیں اور اس رہنمائی پر گروپ لیڈر کھجور مارکیٹ کے دکانداروں سے کمیشن لیتا ہے جو کہ پہلے سے ان کے درمیان طے ہوتا ہے؛ جب کہ بعض حضرات کو بعد میں معلوم ہوتا ہے کہ اس کے علاوہ بھی کھجور مارکیٹ ہے جہاں کے کھجور کم دام کے ساتھ بہترین اور عمدہ کوالیٹی کے ہیں؛ گروپ لیڈر کا اس طرح مارکیٹ کی رہنمائی کر کے کمیشن لینا کیسا ہے؟

☆ کمیشن لے کر کسی شخص کو کسی دکان پر لیجانا اور دکاندار سے اس کا متعینہ کمیشن وصول کرنا اس وقت جائز ہے جب گاہک کے ساتھ دھوکا نہ کیا گیا ہو؛ جب کہ صورت مسئولہ میں محض اپنے کمیشن کے خاطر گاہک کو ایسی مارکیٹ لے جایا جارہا ہے جہاں گاہک کا فائدہ نہیں ہے؛ بلکہ نقصان ہے؛لہذا اس دھوکے کی وجہ سے گروپ لیڈر کا حجاج کو اس مارکیٹ لے جاکر دکاندار سے کمیشن وصول کرنا جائز نہیں ہے۔

البتہ اگر دوکاندار سے پہلے معاملہ طے ہو چکا ہو کہ گاہک لانے پر اتنا کمیشن ملے گا اور گاہک کو دھوکا بھی نہ ہوتا ہو تو کمیشن درست ہوگا۔ واللہ اعلم

ہوٹل والوں کا رکشہ یا ٹیکسی ڈرائیور (Taxi Driver) کو کمیشن دینا

بعض شہروں کے دکانداروں اور ہوٹلوں کے مالکوں نے یہ طریقہ اپنا رکھا ہے کہ اگر کوئی رکشہ یا ٹیکسی والا کسی مسافر کو لے کر ہوٹل پر پہنچتا ہے اور مسافر اور ہوٹل کے مالک کا آپس

میں قیام کے بارے میں معاملہ طے ہوجاتا ہے تو ایسی صورت میں مسافر ہوٹل کا جتنا کرایہ ادا کرتا ہے، ہوٹل کا مالک اس میں سے ۵ / فیصد یا دس فیصد رکشہ یا ٹیکسی والے (جس نے مسافر کو ہوٹل پر لایا ہے) اس کو دیتا ہے، اور اگر مسافر اور ہوٹل والے کا آپس میں معاملہ طے نہ ہوا، جس کی بنا پر مسافر ہوٹل میں نہ ٹھہر سکا تو رکشہ وغیرہ والوں کو ہوٹل کی جانب سے کچھ نہیں ملتا ہے۔

اسی طرح رکشہ یا ٹیکسی والے مسافر کو کسی دکان پر سامان کی خریداری کے لئے لے جاتا ہے اور مسافر اس کی دکان سے کوئی سامان خرید لیتا ہے، تو بھی دکاندار رکشہ والے کو ۵ / فیصد ادا کرتا ہے کہ وہ گاہک کو دکان پر لایا ہے۔

دونوں صورتوں میں رکشہ اور ٹیکسی والے اپنا لانے لے جانے کا کرایہ مسافر سے وصول کرتے ہیں اور فیصدی رقم ہوٹل اور دکان پر لے جانے اور دکاندار یا ہوٹل مالک اور مسافر کا آپس میں معاملہ طے ہونے پر ملتی ہے، اور دکان پر خریداری نہ ہونے کی صورت میں بھی رکشہ والے کو دس پانچ روپیہ ملتے ہیں۔

مذکورہ صورت میں اگر جب رکشہ یا ٹیکسی والے سواری کو لے کر کے ہوٹل یا مارکیٹ میں پہنچا دیں اور سواری کا صاحبِ ہوٹل یا مارکیٹ سے آپس میں معاملہ طے ہوجانے کی صورت میں اگر صاحب ہوٹل یا صاحب مارکیٹ اور ٹیکسی والے کے درمیان پہلے سے معاملہ طے ہو چکا تھا تو متعینہ روپیہ رکشہ یا ٹیکسی والے کو دیدے تو دینے اور لینے میں کچھ مضائقہ نہیں، اس لیے کہ یہ اس کے عمل کی اجرت ہے اور معاملہ بھی طے شدہ تھا۔

اسی طرح اگر رکشہ یا ٹیکسی والے کا صاحب ہوٹل یا صاحب مارکیٹ سے فی سواری محض لانے پر ۵ / فیصد روپیہ آپس میں طے ہوجائے اور مارکیٹ والے فی سواری ۵ / فیصد روپیہ

رکشہ والے کو دے دیں یا ٹیکسی والے کو دے دیں تو یہ درست ہے۔

اور اگر معاملہ طے نہیں ہوا تھا تو مطالبہ کرنا درست نہیں؛ البتہ ہوٹل یا دکان والا اپنی خوشی سے دیدے تو لینے میں کوئی حرج نہیں؛ البتہ یاد رہے کہ مذکورہ کسی صورت میں بھی مسافروں کے ساتھ دھوکہ بازی خرید وفروخت میں یا معاملہ میں نہیں ہونی چاہئے۔(۱)

مختلف قسم کی سروس (Service) پر کمیشن لینے کا حکم

☆ (الف) میری ایک دکان ہے جس میں آدھار کارڈ کے ذریعے بینک کھاتے سے پیسے نکالتے ہیں جس میں کمپنی ۷/ سے ۸/ روپے کمیشن کے طور پر دیتی ہے، مزید کسٹمر سے بھی ۱۰۰/ روپئے وصول کیا جاتا ہے اس کا لینا کیسا ہے؟

(ب) فون پے، گوگل پے وغیرہ سے کسٹمر پیسے بھیجتے ہیں اور ہم ان کے جاننے والوں کو کیش دیتے ہیں اس پر بھی ہزار میں ۱۰/ روپئے کے حساب سے کسٹمر سے وصول کیا جاتا ہے جس پر کمپنی ہمیں کوئی کمیشن نہیں دیتی اس کا لینا کیسا ہے؟

(ج) موبائل ریچارج کرنا جس میں کمپنی ۴/ سے ۶/ فیصد کمیشن کے طور پر دیتی ہے اس کا لینا کیسا ہے؟

(د) اپنے اکاؤنٹ کے ذریعہ کسی کو لون پر سامان دلوانا جس کا طریقہ یہ ہے کہ میرے پاس بجاج کمپنی کا ایک کارڈ ہے جس سے فون اور دیگر الیکٹرانک (Electronic) اشیاء لون پر ملتا ہے جس میں کمپنی ۲/ سے ۳/ سو روپئے زائد لیتی ہے جس کی ساری قسطیں میرے اکاؤنٹ سے کٹتے ہیں جس کی وجہ سے میں کسٹمر سے بول کر ایک ہزار روپئے وصول

---

(۱) مستفاد: فتاوی محمودیہ قدیم ۱۱/ ۳۱۰، جدید ڈابھیل ۱۶/ ۶۱۹

کرتا ہوں اس کا لینا کیسا ہے؟

(ھ) ریلوے ٹکٹ بنوانا جس میں کمپنی فی ٹکٹ جنرل میں ۱۰/ سے ۱۲/ روپئے ریزرویشن میں ۱۵/ سے ۲۰/ روپئے اور اے سی میں ۲۵/ سے ۳۰/ روپئے کمیشن دیتی ہے اور اس پر کسٹمر سے جنرل کا ۳۰/ روپئے، ریزرویشن کا ۵۰/ روپئے اور اے سی کا ۱۰۰/ روپئے وصول کیا جاتا ہے اس کا لینا کیسا ہے؟

(و) تقریباً دو سالوں سے میری دکان ایک گاؤں میں ہے جہاں سے بینک ۵/ کیلو میٹر کے فاصلے پر ہے اس علاقے میں ایک ہی بینک ہے جس کی وجہ سے بینک میں کافی بھیڑ ہوتی ہے اور کافی وقت لگتا ہے تب جا کے بینک میں کوئی کام ہوتا ہے حتیٰ کے مجھے بھی جب کیش کی ضرورت پڑتی ہے تو لائن میں رہنا پڑتا ہے اسی وجہ سے لوگ وہاں جانے کے بجائے میری ہی دکان سے کاروبار کرتے ہیں باوجود اس کے کہ میری دکان میں زائد پیسے دینے پڑتے ہیں ان سب کے باوجود گاؤں کے لوگ خوش ہیں کہ پیسے لگتے ہیں پر وقت اور پریشانی سے بچتے ہیں؛ جب سے میں کام کر رہا ہوں الحمدللہ کام ٹھیک ٹھاک چل رہا ہے پر دل مطمئن نہیں لگ رہا کہ پتہ نہیں جو کام میں کر رہا ہوں وہ شرعاً جائز ہے بھی یا نہیں؛ اگر نہیں تو اس صورت میں ہمیں کیا کرنا چاہئے؟

☆ مذکورہ بالا مختلف صورتوں کا حکم درجِ ذیل ہیں:

(الف) اگر دکاندار کمپنی کا ملازم یا ایجنٹ ہے تو اس دکاندار کا کمپنی سے کمیشن لینا تو جائز ہے؛ البتہ کسٹمر سے کمیشن لینا جائز نہیں، اس لیے کہ یہ رشوت ہے۔

اور اگر دکاندار کمپنی کا ملازم نہیں ہے اور نہ ہی دکاندار و کمپنی کا کچھ معاہدہ ہے؛ بلکہ اس کمپنی کے ذریعہ محض پیسے منگوائے جاتے ہیں اور پیسے منگوا کر حوالے کرنے پر دکاندار کسٹمر

سے اس کام کا کمیشن لے رہا ہے تو یہ کمیشن سروس چارج یعنی اجرت سمجھی جائے گی، جو کہ جائز ہے، اب اگر کمپنی سے معاہدہ طے نہیں ہے پھر بھی کمپنی کبھی کچھ رقم دکاندار کو دے دیتی ہے تو یہ جائز ہے، اس لیے کہ یہ انعام ہے۔

(ب) دکاندار کے گوگل پے (Googlepay) اور فون پے (Phonepe) اَیپ پر رقم بھیج کر اس سے کیش کے ذریعہ رقم ٹرانسفر کرنے کی صورت میں جو مزید رقم لی جاتی ہے، اگر ٹرانسفر کرنے والا محنت اور وقت صرف کرے اور وہ اجیر بن کر اپنے عمل کی طے شدہ اجرت وصول کرے تو اس کے لیے مزید رقم لینا شرعاً جائز ہے۔

(ج) موبائل ریچارج کرنے پر کمپنی ۴/ سے ۶/ فیصد جو کمیشن دیتی ہے اس کی حیثیت تبرع وانعام کی ہے، اس کے لینے میں کوئی مضائقہ نہیں۔

(د) کسی کے لون کی قسطیں ادا کرنے میں اپنے اکاؤنٹ سے پیمینٹ (Payment) کر کے اس کا کمیشن لینے کے متعلق حکم یہ ہے کہ اگر قرضہ حسنہ کی قسط اپنے اکاؤنٹ سے ادا کر کے کمیشن لیتا ہے تو جائز ہے، ایسے ہی مجبوراً لیا ہوا سودی قرض کی قسط ادا کر کے کمیشن لینا بھی جائز ہے اور اگر بغیر مجبوری کے سودی قرض لیا ہو تو اس قرض کی قسطیں اپنے اکاؤنٹ سے ادا کرنا تعاون علی المعصیت کی وجہ سے جائز نہیں، اگر چہ کمیشن جائز ہے۔

(ھ) ٹکٹ بک کروانے پر کمپنی جو کمیشن دے رہی ہے ٹکٹ بنوانے والے کا کمپنی سے وہ رقم لینا جائز ہے، اس لیے کہ اگر یہ معاملہ پہلے سے طے ہے تو اس ٹکٹ بنوانے والے کی حیثیت کمپنی کے ایجنٹ کی ہوگی اور اگر پہلے سے طے نہیں ہے تو کمپنی کا یہ کمیشن دینا انعام سمجھا جائے گا۔

(و)اس طرح کا کاروبار کیا جاسکتا ہے، اس میں کوئی حرج نہیں ہے، یہ سود نہیں ہے ہے؛ بلکہ سروس چارجز ہے جو سروس فراہم کرکے حاصل کیے جارہے ہیں؛ واللہ تعالیٰ اعلم (۱)

تمت بالخیر

(۱) مستفاد از آن لائن دار الافتاء دار العلوم دیوبند، فتوی نمبر: 612988

یادداشت

مرتب کی دیگر کتابیں

۱۔ رمضان المبارک معروفات ومنکرات

۲۔ اصلاحی واقعات دوجلدیں

۳۔ اصلاح الرسوم (تسہیل، تعلیق وتخریج)

۴۔ عصری خطبات مجلدات (زیرِ طبع)

۵۔ جماعت اولی کی اہمیت وجماعت ثانیہ کی حیثیت

۶۔ نیا سال مغرب اور اسلام کا نقطۂ نظر

۷۔ کرسمس کی حقیقت عقل ونقل کی روشنی میں

۸۔ ویلنٹائن ڈے تاریخ کے آئینہ میں

۹۔ اپریل فول کی تاریخی حیثیت

۱۰۔ خیر البیان (مدارس کے طلبہ کے لئے)

۱۱۔ ہندوستانی مسلمان آزادئ وطن سے تعمیرِ وطن تک (زیرِ طبع)

۱۲۔ نفع المفتي والسائل (عربی، تحقیق وتخریج، زیرِ طبع)

۱۳۔ اللمعة اذا اجتمع العيد والجمعة

۱۴۔ کھیل کود کی تاریخی وشرعی حیثیت

۱۵۔ احکام اعتکاف

۱۶۔ خواتین رمضان کیسے گذاریں؟

۱۷۔ یوم جمہوریہ حقیقت کے آئینہ میں

۱۸۔ پتنگ بازی حقائق ونقصانات

۱۹۔ وجودِ باری وتوحیدِ باری عقل کی روشنی میں

۲۰۔ ضیافت فضائل ومسائل

۲۱۔ عظمتِ اہلِ بیت اور مسئلہ زکوۃ

۲۲۔ ارطغرل غازی سیریل حقائق اور غلط فہمیاں

۲۳۔ یتیمی اور یتیموں کے کارنامے

۲۴۔ لون (قرض) کے جدید مسائل

۲۵۔ ظالموں کا انجام سچے واقعات کی روشنی میں

۲۶۔ کرکٹ کی تاریخی وشرعی حیثیت

۲۷۔ فروع الایمان (تسہیل، تخریج وتضمیم)

۲۸۔ قربانی۔ مذاہب ومسالک کے اختلافات کا حل

۲۹۔ عصمت دری اسباب وسدباب

۳۰۔ سنتِ فجر فضائل ومسائل

۳۱۔ خطباتِ قاسمیہ

۳۲۔ برادرانِ وطن سے تعلقات۔ حدود وحقوق

۳۳۔ کمیشن اور بروکری کے احکام

۳۴۔ کرایہ کے جدید مسائل

۳۵۔ ٹوپی کی شرعی حیثیت

۳۶۔ اسلام میں تجارت کی اہمیت